



「她」自成芳
花开三月

掘金她消费 拥抱数字化

本报记者 苏立萌

作为消费主力军,女性向来是商家最为看重的消费客群,掘金“她经济”也毫无疑问地成为当前各大商场的营销热点。近日,记者走访多家商场发现,以妇女节为主题的营销活动已陆续登场,与“女神”共赴美丽之约,扮靓三月女人季。



专属活动缤纷至

在女性主导消费的“她时代”,如何更好地迎合女性消费需求,提升女性购物体验?在妇女节这个重要的消费节点,我市各大购物中心摩拳擦掌,使出浑身解数献礼节日,纷纷推出实惠、时尚、有趣的主题活动,尽显对女性的宠爱。

在丹尼斯大卫城店,春日护肤优惠正在进行中,雅诗兰黛、兰蔻、希思黎、雪花秀等护肤产品满1080减100元;杉杉奥特莱斯主打MK、蔻驰、范思哲等名品超低折扣,并推出餐饮女性专属权益、积分兑换等活动;锦艺城购物中心推出“耀”女神节,开卡、充值一定金额即送优惠;中大门也在节日期间推出满减以及单品直减优惠活动,并设有女性专属礼遇、专属停车位等一大波节日福利。

“之前已列好了购物清单,商家活动刚刚上线,就赶过来选购了。”在大商新玛特郑州国贸总店挑选化妆品的市民小萧说,“进口化妆品满1000元减130元、化妆品满288元返100元电子券的活动,很划算。”

“现在春装陆续上市,再加上天气渐暖,正是女性购买春装的高峰期。妇女节优惠活动加持,也进一步激发了女性的购物欲望,这几天前来购买衣服的女性消费者明显增多了。”位于二七万达的一家女装品牌店销售经理告诉记者,每年妇女节,都是线下实体店的销售高峰期之一。随着商家各种女性专属权益、节日优惠活动的相继亮相,将吸引更多女性顾客的眼球,提升人气。

数字营销成趋势

记者整理各商场活动发现,今年妇女节,商家铆足劲儿去迎合女性消费主力军,除了优惠、满减等惯用营销手段以外,不少购物中心还融合数字化、场景化等掀起女性消费热潮,一系列更个性更有创意的数字化营销活动格外亮眼。

在丹尼斯奥莱天地,一场时尚走秀即将登场,将吸引不少年轻人前来“打卡直播”;锦艺城购物中心则开展了线上特价秒杀、超值拼团活动,迎合女性线上消费习惯和网购消费方式的变化;而在华润万象城,旨在展现女性魅力的“十年前的我&十年后的我”照片征集活动火热进行中……值得一提的是,商场互动活动也开始向数字化转移,网红现场直播互动、拍摄抖音宣传等,不仅收获了一众年轻女性客户,数字化营销传播速度也宣传效应快速凸显。

如今,经济独立和收入增长让女性消费需求持续释放,大家不再满足于衣食住行等传统消费领域,开始青睐护肤、教育、旅游、DIY、休闲等更多领域的消费。郑州杉杉奥特莱斯相关负责人表示:“女性一直是购物中心的主要客群,商家营销往往也会倾向于女性需求,并结合客群定位制定更合适的营销方案。当前,女性购物方式受互联网的影响程度逐渐加深,我们也尝试结合数字化趋势,让女性消费体验多元化。”

采访中,锦艺城购物中心一位珠宝销售负责人也认为,随着时代发展,女性对生活品质的要求提高,消费升级已成常态。嗅觉灵敏的商家加速创新女性营销活动,有利于促进“她经济”持续增长。

在行业专家看来,消费升级带动女性消费能力持续提升,女性市场潜力巨大。对于商家而言,拼创意、拼体验是吸引女性客群的关键。建议商家能够加快线上线下活动的融合,结合当前新零售、大数据及消费趋势,挖掘女性的消费力量。

女性消费潜力足

“很多商品都有促销活动,一些平时折扣较少的护肤品也会适当有些折扣,在价格上可以看到实实在在的好处,而且还能参与一些商家的现场体验活动,是時候犒劳一下自己了。”市民孙女士说。

三月女人季,在全城商场集中献礼的营销环境下,不少女性已经行动起来,扮靓自己。“彩妆、面膜、口红等护肤品销量明显上升,一些顾客还趁着价格划算囤了不少货。”大卫城护肤品销售人员告诉记者,部分赠品目前已经开始缺货了。

据了解,每年三八节期间,商场营造的优惠氛围,很容易掀起女性“买买买”的消费激情,女性购买力迅速攀升,尤其是在以女性为主的化妆品和服饰消费领域,女性消费主力愈加凸显。“消费经济正处于‘她时代’,女性带来的消费风口不仅体现出女性消费能力,还展现了新时代女性独立的消费态度。”锦艺城购物中心相关负责人表示,妇女节期间,将进一步释放女性购买力。

不过,在追求美丽的同时,女性购物还需理性为宜,避免冲动购物。专家建议,大家可以提前列好购物清单和购物目标,控制购物时间,合理选择满减、送券等优惠福利,在自己的经济承受能力范围之内进行适度消费。

中国体育彩票 CHINA SPORTS LOTTERY

河南体彩公益植树活动即将启动

为迎接植树节的到来,河南省体育彩票管理中心第六届“携手公益体彩 共建绿色家园”公益植树活动将于3月9日正式开启,现场,不仅将准备免费午餐、好玩游戏、精美礼品,还有体彩“超级大乐透”彩票赠送。

公益植树是一项公民义务,更是一种责任。河南省体彩中心公益植树活动自2014年开始举行,已连续举办了5届,义务参加植树的爱人人士已近千人次,在郑州周边种植各类树木1000余株,为改善环境、提升周边居住品质做出了应有的贡献。

据悉,本次公益植树活动,将在郑州市新密市华御轩葡萄庄园举行,让大家进一步树立爱护环境、保护家园、热心公益的意识。



中国体育彩票 CHINA SPORTS LOTTERY

体彩郑西分中心举行即开专题培训会

3月5日上午,体彩郑州西区分中心组织开展了体彩即开专题培训会,网点新老业主以及部分销售人员共同到场参与。

此次会议内容主要围绕2019年如何更好地开展即开工作进行专题培训,帮助大家找到各自合适的销售模式,更好地进行宣传与销售。会上,培训师从多方面对前来参会的业主与销售员进行了讲解,并通过举例子、摆事实、讲方法等方式,重点介绍了该分中心的相关规定与考核内容。随后,与会业主还纷纷提出自己的见解,和培训师分享交流今后需要落实的工作和目标。

据介绍,该分中心计划每月开展此类培训会,让所有后进的网点重拾销售信心,为建设责任彩票奉献力量。 马龙



玩转她理财 稳健应当先

本报记者 苏立萌

掌上金融 约“惠”女人节

“郑州银行手机活跃用户有机会赢得精美礼品,活动期间登录手机银行,还能参与抽奖活动。同时,手机银行购买净值型理财和货币型理财产品并参加答题活动,还能获赠话费。”郑州银行工作人员向记者介绍今年妇女节主打活动。

在“她经济”火热背后,女性理财市场取得了长足发展,而随着手机银行的迅速普及,女性线上金融市场正展现出可观潜力。正因如此,今年妇女节,多家银行着重结合手机银行推出线上活动,吸引女性客户的关注。

记者从中国银行河南分行了解到,该行手机银行福利近期正在不间断放送,满减、1分钱秒杀、5折乘公交等活动涵盖多个场景,并设置了女神节礼品专场秒杀,让客户尽享品质金融生活。

在华夏银行郑州分行,注册手机银行的客户也有机会参与随机抽奖,感受掌上银行的专属礼遇。据了解,手机银行目前已是各大银行发展业务的主阵地,让客户业务办理更便利省心,可以有效提升客户黏合度。借助节日热点,各大银行将手机银行与客户营销活动有机结合,以更个性化金融服务来满足女性客户金融需求的同时,将进一步刺激手机银行业务竞争,有望加速手机银行的功能创新。

丰富经验 充盈“钱袋子”

“最近几年,女性的理财意识大幅提高,参与理财的女性人数也有所增长。”光大银行郑州分行零售部财富管理中心处长陈攀表示。对此,银行专门针对女性客户特性,量身打造各种女性专属服务和特色金融服务,帮助女性更好地打理资产。

走访发现,银行针对女性的理财活动不在少数,除了手机银行购物优惠、刷卡就餐折扣等开源节流的日常理财活动,还有理财知识普及、理财产品讲解等女性专场活动,为女性理财出谋划策。其中,光大银行推出金融知识普及、妆容打理活动;中国银行河南分行针对部分金品推出优惠惊喜;兴业银行郑州分行也陆续上新“添利1号”“新客理财”等多种理财产品,为女性理财提供更多选择。

“之前对理财一知半解,而且理财意识薄弱。学会理财为自己添置了更多保障。”从曾经的“月光族”到现在的“小有资产”,市民林女士告诉记者,学会理财让自己变得更有魅力。

“女性正逐渐成为理财主力人群,通过银行理财方面的活动,可以让女性了解理财风险、理财配置方法,轻松做‘财’女。”兴业银行郑州分行零售金融部产品经理樊泽玉建议,购买理财产品应理性,以免影响理财计划。

合理配置 轻松变“财”女

类型多样、风险级别不等的理财产品遍布金融市场,女性如何配置合适的产品?如何在保本的情况下尽可能实现财富升值?做精明“财”女,理财知识不可或缺。“要学会做好财产防御体系,适当配置稳健理财产品、健康保障类产品。”华夏银行郑州分行私人银行财富顾问王丹丹认为,女性理财应以保守、稳健为主。

“女性在选择理财产品时,建议货比三家,同时,正确认识保险对于家庭财富的守卫作用,坚持资产配置不同期限、不同类别、不同作用的金融产品,可根据自身的需求把资金进行合理配置,实现流动性、收益性、安全性三者的统一。”樊泽玉说,可配置一些保险产品,除了稳健增值外,它还具有一部分定向传承、健康保障等作用。

针对女性理财,陈攀表示,可以尝试4、3、2、1的理财方案,即建议资产的40%配置低风险产品,比如银行净值型理财产品;30%作为家庭备用金,选择活期存款或者可以实时赎回的理财产品,以备不时之需;20%可以投资中等风险产品,提升增值性,比如公募基金等;10%购买保障型的产品,比如重疾险。医疗险、意外险,大家可以根据年龄选择合适的险种。