

中原商情

- 商都卖场 13 版
- IT 家电 14 版
- 理财生活 15 版
- 金融资讯 16 版

2007 年 4 月 13 日 星期五
 统筹 赵顺利 编辑 陈茜
 电话: 67655197 67655266
 E-mail: zzbxf@126.com

市场播报

全球通俱乐部又有精彩活动 全球通之夜钢琴独奏会举行

本报讯 由河南移动郑州分公司主办的“音乐承载梦想——全球通之夜钢琴独奏会”昨晚在河南省人民会堂奏响了激情乐章,2000 余名客户共同目睹了钢琴神童极富个性的表演。

4 月 11 日上午,在花园路 82 号全球通品牌店,记者在营业台前注意到兑换演奏会门票的客户络绎不绝,全球通品牌店负责人告诉记者,“开始兑票没几天一楼的门票已全部兑完了。”

郑州移动全球通 VIP 俱乐部主任助理告诉记者,全球通俱乐部年初启动以来,几乎每月都会有精彩的活动,客户全部是以积分兑换的形式参与。为了给全球通客户提供更加人性化的贴心服务,河南移动郑州分公司根据全球通客户的不同需求和兴趣,将俱乐部分为商务、亲情、休闲、活力和女性等 5 大虚拟社区。全球通俱乐部将围绕这五大社区开展各种精彩纷呈的活动为客户建造一个多元的文化生活社区。

(兆一)

美酒赞助拜祖大典

本报讯 日前,记者从丁亥年黄帝故里拜祖大典郑州市执委会了解到,有着“台湾第一美酒”之称的金门高粱酒再次赞助拜祖大典,成为执委会指定的贵宾接待用酒。

据了解,金门酒厂创建于 1952 年,生产的金门高粱酒是中国白酒大家族的一支奇葩,是中华酒文化源远流长的象征。2006 年销售额在台湾市场占有率 80%以上,与阿里山、日月潭并称“台湾三宝”。近年来,金门高粱酒成为联结海峡两岸中国人亲情的纽带。同时,金门高粱酒与河南有着深厚的渊源。厂家负责人告诉记者,河南是中国白酒的故乡,还是台湾闽南人(河洛人)和客家人的祖根地。因此,金门高粱酒获得国家商标局商标注册后,将其在大陆的首个区域市场选在河南省。

去年,金门高粱酒成功赞助“丙戌年黄帝故里拜祖大典”,成为贵宾接待用酒,受到与会贵宾尤其是台湾客人的称赞。

(丁丁)

小家电厂商

追逐中原 800 亿市场蛋糕

本报讯 瞄准春夏市场,澳柯玛、美的、苏泊尔、爱仕达等一批国内知名企业开始发起市场攻势,小电风扇、饮水机、净水器、浴霸等小家电产品登陆郑州各大商场,追逐今年 800 亿的市场大蛋糕。

一直以来,小家电行业都被认为是家电行业的最后一桶金。有关专家认为,5 年内小家电市场的年增长幅度将在 8%~14%之间,预计 2007 年,市场销售额将能达到 800 亿元。瞄准这一商机,澳柯玛夏季新品推介会首站选中河南。在本次会议上,澳柯玛推出了具有遥控、定时功能和特有睡眠风设计的系列电风扇产品、集电饭煲和压力锅功能于一身的电压力锅等系列产品。

人们对厨房小家电的要求将不会仅仅满足于功能新颖造型美观,同时还会要求与厨房的整体环境相匹配,让厨房看起来更加美观舒适,这就不单单是厨房小家电本身的风格了。这种市场消费基础在厨房产品领域滚打已久的品牌企业特别是传统明火炊具业的企业带来了体现差异化竞争优势的机会。

(成秋福)

一个“金点子”价值 3000 元
 河南移动“满意 100 服务金点子”有奖征集活动反应热烈



“满意 100 服务金点子”现场活动中,客户在征集卡上填写意见和建议。

“能不能在街道、小区多设一些自助服务终端?移动的优惠活动能不能通过短信告知客户?”河南移动“满意 100 服务金点子”有奖征集活动开展以来,客户反映积极。近日,十位河南移动客户走进纬三路移动营业厅在客户征集卡上填写着自己对移动服务的意见和建议。

多渠道接纳客户意见

3 月 30 日,河南移动全面启动了“满意 100 服务金点子”征集活动。该活动历时一个月,河南移动将对有价值的“金点子”进行评奖。目前开通了多种渠道接纳客户意见:一是通过手机短信将意见和建议编辑后发送短信到 10086000(此条短信免费);二是登陆河南移动门户网站(www.ha.chinamobile.com),点击“满意 100 服务金点子”活动专栏,提出建议;三是把您的意见和建议发送到“满意 100 服务金点子”邮箱(jindianzi@ha139.com);四是在营业厅设有“满意 100 服务金点子”信箱,营业员在办理完业务后会主动递上“满意 100 服务金点子”征集卡,可直接参与活动。

客户谏言 金点子最高价值 3000 元

移动客户吕女士在征集卡上这样写道:“移动公司经常会推出优惠活动,只要适合的我都会参加。但是因为经常出差在外,没有机会知道太多信息,所以我希望河南移动在以后推出各项活动优惠活动的同时能用短信提醒客户。通过这次‘金点子’活动,我看到了移动的服务是真正从客户的需求出发的。”

159 手机尾号为 4867 刘先生通过登陆河南移动网站,在“满意 100 服务金点子”活动专栏中提出这样的建议:“我的工作需要上夜班,所以经常使用夜间缴费系统进行手机充值。但是,经常会遇到网络不通畅的情况,希望移动公司能够给予解决。”

客户积极献计献策,河南移动也将对参与此次活动提出的具有可行的、创新的客户意见和建议进行评选和奖励,奖品为价值 100 元至 3000 元不等的移动手机充值卡。

据河南移动相关负责人介绍,移动公司会派专人负责客户的意见和建议进行整理,汇总后分类反馈至相关部门,并要求各部门在限定期限内根据意见做出相应的改进措施。

本报记者 李红霞

卖场快递

苏宁电器

展开春季九日攻势

临近五一,家电连锁巨头苏宁抛出总量达百亿元的“春季采购大单”,提前启动五一家电市场。苏宁电器营销总部执行总裁金明表示,差异化促销策略将在此次活动中大显身手,在苏宁为期九日的春季攻势中,日场抽取免单、夜场定金翻倍再打折活动将轮番上场。据悉,本周末起,苏宁电器将从各大工厂争取到的 400 万台低价货源全部投放市场,最高降幅达 40%,其中大量的特价产品和独家首发新品将满足各类消费人群的消费需求。

金明表示,苏宁电器为此次促销活动进行了近两个月的前期准备,将资源集中在五一前二十天时间里进行投放。在春季九日攻势中,平均每天投放十亿元的特价货源,其余在两次周末集中投入,力度接近今年春节。

与以往苏宁历次促销不同的是,此次苏宁采取昼夜轮番,细分市场策略,满足更多消费者的全方位需求。本周末起,苏宁将在全国中心店以上级别门店开展日场促销及针对五一出游人群的夜场促销,在长达九天的时间里通过形式多样力度空前的惠卖活动吸引消费者,如白天在重点门店开展“每 3 小时 1 次免单、9 天 27 次全额免单”的大力度促销活动,与夜场定金增值再打折活动形成差异互补。

夜场定金增值再打折活动验证了苏宁品牌的诚信实力,活动规定,4 月 14 日~22 日,当日预交定金当晚即享折扣。同时,经过前期运作获得巨大成功的苏宁新会员制销售模式也将在春季九日攻势发挥巨大威力。并且早就选定了启动春季九日攻势的战役突破口——100 家旗舰店和开业店,发动百店攻势。借助苏宁整个四月份 60 家新店、重张店的开业,以及联动 40 家主力旗舰店,共 100 家绝对优势店面,集中优势资源,协同作战,最大程度吸引市场,积聚消费。

金明介绍,在百店攻势中,苏宁通过对旗舰店的资源倾斜强势拉动五一前市场,形成以重点产品为主的促销产品旗舰群或以重点门店为主的门店旗舰店。在旗舰店发动以空调促销活动为主题的“航空母舰群”,在中心店发动以数码、电脑促销促销活动为主题的“巡洋舰群”,并联动社区店发动以手机、彩电、冰洗促销活动为主的战列舰群,联手作战。

据悉,在此次春季九日攻势中,苏宁将采取分级攻略:针对同城多店,将以旗舰店联动周边社区店发动大规模攻势。而针对单一门店,消费者可享受除主推产品外更多的促销活动及力度。

美美

问鼎商都·郑州消费之回顾篇

冰冻三尺,非一日之寒。郑州消费市场今天的格局,自然不是一天形成的。

郑州消费 群雄逐鹿忆往昔

本报记者 赵毅

郑州地处中原,自然是商家必争之地。曾经,郑州因为商战而名扬全国,那股硝烟至今仍未散去。一些商家在商战中折戟沉沙,黯然退场,另一些商家则在“战争”中成长壮大。

成王败寇,这是古之定规,于是那些退场的商家在时间的冲刷下逐渐黯淡了身影。今天,许多人还记得,郑州紫荆山百货曾经的辉煌,郑州亚细亚曾经怎样成就河南甚至全国的商业奇迹,如今已经更名的通利在国美进入郑州前稳居家电行业老大,如今风光无限的欧凯龙家具是从中博家具走出的一家门店。

它们曾经是引领者

日前,郑州丹尼斯和大商新玛特金博大店的有关负责人在接受记者采访时,不约而同地表示,我们要引领郑州的时尚消费。其实,之前的郑州消费市场的领头羊,想法也都是如此。

1955 年开业,具有 52 年历史的郑州百货大楼是郑州最早的国有大型零售商场。计划经济时代,它曾经是郑州的商业地标甚至建筑地标,从针头线脑、针织布料到缝纫机、自行车,无不和这座城市的百姓民生息息相关,除了卖柴米油盐的社区粮店,几乎是郑州市民唯一可去的商场。

1983 年 4 月 1 日,建筑面积近 2 万平方米的紫荆山百货在当时还称不上繁华的市区东部闪亮登场,很快便在河南省会引起轰动;开业仅仅 19 个月,紫荆山百货便收回了全部投资。到 1987 年,紫荆山百货又成为全省首家年销售额突破 1 亿元的商场。从开业至 1992 年的近 10 年间,紫荆山百货在郑州商界一直都是名声显赫的盈利大户。

1989 年 5 月 6 日,营业面积达 1.2 万平方米的郑州亚细亚商场正式开业。几乎是一夜之间,亚细亚就获得了消费者极大的认同。商场开业当天顾客如潮水涌来,保卫人员分批往里放人,共放了十几批。下午 6 点营业大厅提前关闭,90%以上柜台的货物一售而空。1990 年,亚细亚的营业额达到 1.86 亿元,一跃而名列全国大型商场第 35 位,是上升速度最快的一匹黑马。此后 3 年,亚细亚的营业额每年均以 30% 以上的速度递增,稳居河南第一。“中原之行哪里去?郑州亚细亚!”也成了那句妇孺皆知的广告语。

如今已经消失的通利家电量贩曾在河南家电市场独树一帜,也一度成为中国家电连锁行业的“领头羊”,2002 年名列中国家电连锁第 7 名,2004 年名列中国零售企业百强第 55 位。

它们不复主流

江山代有才人出,一代新人换旧人。人如此,商家也是如此。

上世纪 90 年代,郑州亚细亚商场所带来的更新颖的营销模式、更强势的价格战略,让郑州百货大楼、紫荆山百货很快败下阵来。随后,以丹尼斯百货为代表的新型流行百货也逐渐进军郑州零售市场。郑州百货大楼、紫荆山百货等几家大型百货零售商场,几乎一夜之间被挤出了商业主流。虽然它们都曾力图革故鼎新,但主流地位再也没有回来过。

郑州亚细亚这艘“商业航母”的沉没更是让人印象深刻。在不长的 4 年时间里,亚细亚先后开出了 15 家大型连锁百货分店,商业版图扩展到了全国。这种急剧扩张,造成了尾大不掉的难堪局面,货款供应出现了巨大空缺,很快,亚细亚分崩离析了。1997 年 3 月 5 日,亚细亚创始人王遂舟离职,亚细亚先后有数位总经理上任企图挽救败局。然而败局已定。

消费视点

天龙大卖场周六摆下 2 周年“回馈豪宴”

五星电器店庆:让利、回馈还是重头

本周末,对于五星电器而言将是双喜临门,不仅迎来了其入豫 2 周年店庆,而且天龙卖场将隆重举行 2 周年店庆。在店庆来临之际,五星精心筹备,调集了大批主力资源,直供天龙大卖场,同时花费大力气从店堂氛围、服务方面共同营造店庆的欢庆气氛。届时,五星电器天龙大卖场将为消费者献上一份促销盛宴。

据了解,本周末在五星电器天龙大卖场全场购物满 1888 元即直降 200 元。消费不同金额,均有震撼豪礼派送。购物满 500 元五星再返 20 元现金车费。此外,五星为刚刚搬进新居或刚结婚的新人也备下了豪华大礼,只要凭 06 年或 07 年房产证或结婚证,到天龙卖场购两件家电以上,在享受其他优惠活动基础上,五星再加送您名牌电水壶及家装工具箱。对于五星的老顾客,五星也做出了“豪礼回馈老顾客”的承诺,只要在店庆期间,

持五星电器购物老发票的前 100 名顾客,购物即送折叠雨伞一把,购物满 1000 元再加赠九阳紫砂煲一台。

五星相关负责人介绍,五星从 4 月 14 日~16 日将连续三天举办规模浩大的天龙 2 周年店庆促销活动。而贯穿于周年庆的主题,就是“回报”两个字。回报的原因很简单,一是五星天龙卖场迎来 2 周年盛大庆典,而 2007 年一季度五星在河南又取得辉煌业绩,增长率更是超过往年,河南五星决定通过天龙卖场 2 周年店庆用大面积的降价和送礼活动回报消费者,用实际行动感谢消费者和社会各界对五星一年来的关心和支持。

业内人士分析,本周末五星电器天龙大卖场的 2 周年店庆必将重兵压境碧沙岗,以此激发郑州消费者购物激情,“碧沙岗商圈”将再次挑起新一轮的抢购热潮。

五星相关负责人介绍,五星从 4 月 14 日~16 日将连续三天举办规模浩大的天龙 2 周年店庆促销活动。而贯穿于周年庆的主题,就是“回报”两个字。回报的原因很简单,一是五星天龙卖场迎来 2 周年盛大庆典,而 2007 年一季度五星在河南又取得辉煌业绩,增长率更是超过往年,河南五星决定通过天龙卖场 2 周年店庆用大面积的降价和送礼活动回报消费者,用实际行动感谢消费者和社会各界对五星一年来的关心和支持。

业内人士分析,本周末五星电器天龙大卖场的 2 周年店庆必将重兵压境碧沙岗,以此激发郑州消费者购物激情,“碧沙岗商圈”将再次挑起新一轮的抢购热潮。