- 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20日 星期五 统筹 赵顺利 编辑 陈 茜 电话:67655197 67655266 E-mail:zzrbxf@126.com



河南移动 单向收费打破坚冰

继 2006 年实施"欢乐新农 村"计划和"村村通电话"工程惠 及广大神州行客户后,河南移动 推出新的资费调整措施,优化资 费结构,简化种类繁多的资费套 餐,4月12日起下调全球通、动 感地带资费,新推出的大部分产 品实现本地接听电话免费,大大 降低了长途费和漫游费。

河南省委把 2007 年定为河 南的"改善民生之年"。作为国民 经济的基础产业,通信消费影响 着千家万户。河南移动有关负责 人表示, 此次他们从客户最关 心、最直接、最现实的通信资费 问题着手,率先下调通信资费, 为客户提供质量更高、更实惠的 产品,积极营造和谐消费环境。

2006年,河南移动投资 25 亿元建设农村移动通信网、营销 服务网和信息网,实施"村村通 电话工程",全面启动了"欢乐新 农村"计划,推出了惠农补贴等 五项重大举措,集中采购了150 万部价格控制在500元以下的 品牌手机投放农村,专门为农民 朋友量身设计了神州行资费套 餐,农村通信资费平均下降了 20%左右, 让农民用得上、用得 起、用得好、用得值,以信息化推 进社会主义新农村建设。

据河南移动市场部相关人 士介绍,在推出这些资费项目之 前,他们做了大量的客户调查、 统计测算的工作,每款服务套餐 都有不同的针对性,目的是让不 同的客户都能找到适合自己的 质优价廉的移动通信产品和服

河南移动有关负责人表示, 河南移动一直都在通过强化管 理、内部挖潜、自主创新、规模运 营等手段降低运营成本,主动下 调资费标准,让利于客户。"凡是 有利于民生的事情, 我们坚持做 实、做到位,造福社会,造福人民。 多样化的产品和优惠的价格将为 全省 2000 多万客户提供更好的 通信服务。"

陈娜



郑州市酒类行业协会成立

本报讯 经郑州市商务局、郑 州市民政局批复核准,郑州市酒类 行业协会于 2007 年 4 月 19 日在 郑州市天河大酒店宣告成立。郑州 市有关部门领导及酒类生产、经营 企业共200余人参加了成立大会。

郑州市地处中原,素有中国酒 市的晴雨表之称。郑州市酒类行业 在稳步发展的同时,也存在着流通 秩序混乱,假冒伪劣商品冲击市场 等问题,因此,郑州市酒类行业协 会的成立,将对规范中原地区酒类 市场秩序,建设诚信、法制、规范的 酒类市场,维护国家经济利益和企 业、消费者权益,促进酒类市场的 健康发展上发挥积极的作用。

(佳 佳)

本期导读

联手奥运 体育营销迭掀高潮

理财 不等同于勤俭节约

15 版

14版

找找最适合你的银行卡

郑州移动副总经理杨晓宇在纬三路营业

河南移动"诚信服务,满意 100 金点子"征

集活动开展以来,受到了客户的一致好评,客

户纷纷通过各种渠道积极参与。4月15日是总

厅现场接受客户的金点子建议。

16版



贺第二届中国中部投资贸易博览会隆重召开

4月25日-29日,凡中博会参会嘉宾购物可享受 VIP贵宾折扣并送祝福鲜花一束

牵手相约结婚礼 4月21日-29日,凡一次性购物满300元以上的 情侣赠送祝福鲜花一束。

璀璨珠宝 至真至城

谢瑞麟:推出独家"迷人价 周大福:非黄金类饰品满8000元送真皮钱夹 潮宏基:4月25日 惠满3000元贈商务旅游套装一个 满3000元对戒享受18K珍珠吊坠超值换购优惠 金九福:滿500元可参加西藏旅游抽奖活动、 老凤祥钻石、戴梦得古珀行、金伯利满额送

劳力士、帝舵、浪琴独家买赠 伊兰格、宝华利购男表送女表 天王: 满999即送礼并有特价酬宾 飞亚达:满1000元以上送礼品套盒

婉约新娘 时尚妆容

欧珀莱、欧莱雅、玉兰油、羽西即买即送 一楼BURBERRYLONDON香水大型促销

蜜月生活 家居馨情

花花公子、水星、利路米、安睡宝、 蓝丝羽倾情推出4—7折 画色单元满300减100 博洋家纺4 活动详见店里广告 梦想山百数保留解释权

郑州移动"诚信服务,满意 100"总经理接访日

经理接访日,郑州移动副总经理杨 晓宇在纬三路营业厅现场与客户面 对面沟通,真诚接受客户提出的"金 点子"建议和意见。

客户李先生来到总经理接待席 前, 递过一张"满意 100 服务金点 子"征集卡,上面写到:"因工作需 要,我有时需要到移动公司营业厅 打印通话清单,虽然很方便,但毕竟 还要到营业厅,不知是否能够提供 更加方便的途径, 节约我们的时

间。"杨晓宇首先对李先生对郑州移动的关心 和支持表示衷心的感谢,同时告知客户可通过

互联网登陆河南移动网站网上营业厅查询消 费情况,也可通过网上营业厅申请开通通话清 单邮寄服务,通话清单将以邮件形式定期发送 到客户指定的邮箱中。另外,移动公司还将不 断进行服务的改进和完善, 为客户提供更丰 富、更方便的服务渠道,让客户明明白白消费。 李先生脸上露出了满意的微笑。

在活动现场,杨晓宇介绍,郑州移动开展 的"诚信服务满意 100"服务文化推广活动,将 以规范的内部管理作基础,以良好的职业道德 和服务能力为保障,不断夯实服务文化之基; 切实从服务客户角度出发,针对当前消费者密 切关注的热点问题,"真诚求谏言",努力为客

户提供更加优质、周到、方便、快捷的服务。

据了解,"诚信服务,满意 100 服务金点 子"征集活动是河南移动 2007 年"诚信服务 满意 100"服务文化推广的重要举措之一。公 司希望通过向社会各界广泛征集意见建议, 进一步完善客户服务流程,促进服务工作的 提升和管理的科学化。意见征集活动将历时 一个月,广大客户可以通过河南移动网站、电 子邮件、短信或者直接在营业厅投票的方式 进行参与,移动公司在对金点子进行筛选后, 将最终评定出一二三等奖,客户最高可得到 3000 元奖励。 李红霞

> 州最 场

(商场 有影

问服商都·郑州消费之市场篇

今春消费市场扫描:决战中原

2007年,春天比往年来得更早,郑州消费市场风起云涌,市场格局已在悄然改写之中。本土资产悄悄谋求变革,已进驻的外来 资本也在加速跑马圈地,其他外来资本正虎视眈眈谋求进入……新一轮洗牌行动已经开始。

本土资本负重前行

4月1日,郑州紫荆山百货迎来了自己 的 24 岁生日, 就在筹划店庆大餐的同时,郑 州紫荆山百货还在运作一件关系到它前途命 运的大事,那就是改制。

无奈转身是艰难的,从去年就开始的改 制已经过了长时间筹备和运作。目前,郑州紫 荆山百货的改制方案终于浮出水面。与此相 类,已经建成开业50多年的郑州百货大楼同 样处境微妙。今年年初,坊间就传出消息:大 商并购郑州百货大楼。虽然事后并无下文,但 这充分证明了处于二七商圈群狼环伺的郑州 百货大楼的尴尬处境。

其实,政府为了让这些本土资本走出困 一直在作不懈的努力。最重要的一个措 施:2006年12月18日,郑州市政府与商务 部在京签订了《商务部支持郑州市人民政府 实施"减债脱困工程"合作协议》。这意味着, 商务部向郑州伸出援手帮助企业减债脱困 郑州紫荆山百货、郑州百货大楼等郑州十大 国有流通企业数年来背在身上的沉重"债务

乘着"减债脱困工程"的东风,郑州紫荆 山百货、郑州百货大楼这两个昔日郑州商战 的"大佬"自然都想有一番作为,不甘心成为别 人称雄郑州的注脚, 于是都提出了错位经营, 避开正面竞争的战略,希望重振往日雄风。

外来资本跑马圈地

和如履薄冰、负重前行的本土商企不同, 外来资本多是豪气十足、雄心勃勃地计划着

郑州丹尼斯就是其中的一个代表。丹尼 斯百货于1995年正式筹建,是台湾东裕集团 麾下一家集百货、大卖场、便利店与物流中心 等业态为一体的零售事业集团。无论是它的 经营模式、经营战略甚至管理高层都难以抹 去台资企业的影子

在丹尼斯人民路店7层,办公区外的墙 上贴着一张 2007 年郑州丹尼斯战略规划图, 规划图清晰地显示, 丹尼斯在河南现有5家 百货商场,5家正在筹建,现有18家大卖场, 16家大卖场正在筹建,雄心壮志,一目

据郑州丹尼斯人民店店长林油领介绍, 在丹尼斯的拓展计划里,他们要建造五个之 "最":建最全的物流中心;把郑州二七店建成 河南最大的 Shopping MALL(超大规模购物 中心),营业面积 36000 平方米;在郑东新区 建一条河南最长的步行街,总长1.5千米;把 洛阳中州店建成洛阳最大的 Shopping MALL,营业面积 3 万平方米;把百货花园店 建成河南最高的百货店。

同样,大商新玛特购物广场金博大店营销 部部长党玉玲在接受采访时也说:"我们力争 在3年之内在郑州开3~5家店,地市开8~10

外来资本中,家电连锁商们胃口同样惊 人,据悉,国美计划在河南市场新增10~11家 店, 苏宁计划再开 7~10 家店, 永乐计划门店 总数要达到38家, 五星预计新开2~4家,这 样累计算来 2007 年年底河南家电市场连锁 门店数量将近100家。

但可以看到的是,外来资本在郑州并非 全到了"凯旋门",也有的遭遇了"滑铁卢"。日 前,进入郑州市场还不到两年半的天津家世

界已经全部改旗易帜,变成了华润万家。在收 购事件公开后,华润首先公布的战略是把郑 州小区变为中原大区。由此,华润万家对河南 消费市场的期待可见一斑。

群雄并起 谁可问鼎

与曾经的郑州商战不同, 角逐郑州消费 市场的这些公司不再仅仅停留在低层次的 "价格战"上面,不再剑拔弩张,杀声震天,要 拼个你死我活。与曾经的郑州商战类似,这些 市场的角逐者同样针锋相对,不甘落后,在平 静表面之下暗流汹涌。

市场上将很难看到一枝独秀的场面,百 货卖场有丹尼斯、大商新玛特两强相争,电器 连锁有国美永乐、苏宁、五星三足鼎立,家居 卖场欧凯龙崛起,红星美凯龙进驻,中博依然 强大。群雄并起的场面已经形成,浓浓的硝烟 可以预见。

无论改制还是扩张,可以看到,郑州紫荆 山百货、丹尼斯、国美已经为迎接新的市场格 局做好了准备。前景存在无尽的变数,2007—

卖场速递

今年春季,本该有的"常规" 调整显得有些异乎寻常。大商新 玛特将在中原地区迎来"第一 春",通过商场的品牌调整进行美 丽的嬗变。

次商场内部调整的主旋律。

春天里的姜丽嬗变

大商新玛特金博大购物中心进行大规模品牌调整

记者了解到,大商新玛特金博大购物中心此 次调整规模之大,涉及品牌之多,是大商新玛特去 年6月入驻郑州金博大城以来最大的一次。 据该商场负责人讲,时尚化、差异化是本

目标更明确 定位更精准

"有些被调整出去的品牌就业绩来说并 不差,但由于跟新的商场定位不符,我们也只 能忍痛割爱了。此次在精品区内引进的 20 多 个国际一线服装品牌, 就是从商场定位考虑 的。"一商场女装业种负责人这样说。

经过调整,优化了品牌资源,将营造"中

产"品质生活,更加明确了大商新玛特购物广 场金博大店中高档消费定位。

布局更合理 个性更鲜明

许多顾客对各商场从一楼的鞋、珠宝、化 妆品,到女装、男装、休闲运动装、童装的逐层 递增,这样平均用力的布局轻车熟路。不过现 在,顾客可以感受到大商新玛特在用显眼的布 局来凸现重点商品的变化。动线流畅、清晰、 视觉效果舒适,通道宽度在保证面积利用最大 化前提下,保证顾客流动时的宽松性,主通道 宽度 3.0m,副通道在 1.8m~2.4m 之间,完全符 合或超过行业标准。

环境更舒适 气氛更融洽

消费者可以发现一些深受大家喜爱的品 牌将拥有两倍甚至三倍于其他商场的面积, 既便于展示更多的商品,又可以为顾客提供 更加舒适的休息区域。总体来讲, 从通道设 计到柜台布局和装饰, 从陈列道具到吊旗吊 牌;从光线运用到色彩搭配,调整后的大商新 玛特购物广场金博大店呈现出了一种新的气 质。郑州新玛特有关负责人说。

总之,在大商新玛特购物广场金博大店,细 心的顾客不难发现,自己常逛的商场,新老品 牌更迭频繁,变的越加时尚前卫了。

本报记者 赵 佳

举行 2007 两周年庆典暨供应商答谢会

五星电器设下"五一"黄金盛宴

4月18日,五星电器借其入驻河南两周 年之际,在思念果岭山水召开"两年风雨共 度,携手共创辉煌——河南五星电器周年庆典 暨供应商答谢会"。五星电器在五一黄金两周 前设下"盛宴",与会者更是平日难得出现在 同一场合的人员, 其意图将是 2007 年在河南 有更大范围的"星火燎原"。

合作双赢实现最优

答谢会上五星希望通过与厂家之间的合 作,并结合前期的市场调研,与厂家共同制定 出 2007 年度的战略方针,以"品牌贴近市 场"、"品种贴近顾客"、"价格贴近底线"、"服 务贴近需求"的理念,以利益为纽带,实现供

应商长远利益捆绑及慎重选择,加快淘汰劣 质供应商,加快与供应链体系的市场、库存、 新产品等信息资源的高度共享, 快速响应市 场。合作、双赢将是双方的共同理念,成本更 低、效率更高将是双方的共同目标,寻求价值 链的最优化是双方共同努力的方向。

构建全球采购平台

会上, 五星电器首次发布五一黄金周信 息:公司将推行一次规模空前的"放价大行 动"。届时,八大类产品都将进行空前让利,最 高降幅达30%。五星在河南将采用低价策略 和数十家电生产企业共同进行市场推广。

据五星河南分部总经理战卉透露: 五星 发起这次五一"放价"大行动,就是为了进一 步'烧干'价格水分,把规模采购获得的价格

资源已经到位。

强化区域优势地位

优惠让利给消费者,目前五星亿元巨额促销

2005年4月,五星电器在河南地区开设 了其第一家卖场,目前五星在河南的卖场总 数已达7家。同时,五星也成为目前对河南市 场把握最好的家电零售商。目前的河南五星 电器卖场已经覆盖到一、二、三级市场。

战卉表示, 今年家电市场应该是"价值 战",顾客更多需要的是商品的高"性价比"。

随着五星电器与美国百思买的合作不断 深入,一些"变化"已经在新五星身上有所体 现,五星正在推行的例如顾问式服务、体验型 门店、新型零供合作这些举措,都在悄悄改变 着中国传统的家电销售模式。

价格下拉 20%

苏宁发动家电大战

昨天,河南苏宁总经理李志刚在 郑州宣布,本周起,苏宁将"三大惠战 联袂出击,价格再次下拉 20%"。

据李志刚介绍,苏宁棉纺路管理 店从店面规划审批、店面装修等级、 店面商品出样到开业促销资源筹备 等方面,总耗资突破千万元,全力打 造河南顶级家电高端卖场,这是河南 家电市场历史上从未有过的行业记

良好的卖场形象一直是苏宁区 别于其他卖场的显著特点之一,自苏 宁进入郑州后,一直致力于提高店面 的现场布局,提高卖场的品位形象。 即将重装升级开业的苏宁棉纺路店, 将被打造为主打经营高端精品类家电 的河南第一家专业、精品、高端的品牌 卖场,并且其产品出样布局也与其他 对手的普通店面不同,是真正意义上 的中原第一家顶级高端家电卖场。与 2005 年初依托棉纺路店"孤军奋战"郑 州,"单挑"对手的境况不同,本次重装开 业,苏宁将在覆盖郑州二七区、金水区、 中原区以及其他二三级市县的所有门 店,同时发动"倾城联动共贺开业"的"五 一"促销大战,以猛烈的促销攻势,提前 引爆郑州"五一"家电市场,打响"冲刺市 场,决战中原战略行动的第一枪"。

据悉,本次促销活动计划分为三 个阶段,分别是"3C惠战"、"开业惠 战"和"五一惠战",并以"惠战联动" 促销行动将郑州主流家电市场价格 再次下拉 20%,真正做到"倾城惠卖 全线普降"。尤其值得关注的是,在本 周末打响的"3C 惠战"活动中,包括 空调、冰洗、彩电等在内的商品均提 前放"价",让消费者提前享受"五一" 特价优惠

桑勇伟