

联手奥运 体育营销迭掀高潮	14 版
理财 不等同于勤俭节约	15 版
找找最适合你的银行卡	16 版

紫荆山百货 贺第二届中国中部投资贸易博览会隆重召开

中博盛会贵宾礼
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 至真至诚
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20日起满3000元赠商务旅游套装一个
满3000元对戒享受18K珍珠吊坠超值换购优惠
金九福:满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

情侣相约 “表” 现真情
劳力士、帝舵、浪琴独家买赠
伊兰格、宝华利男表送女表
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BURBERRY LONDON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、蓝迪思、蓝丝羽倾情推出4—7折
博洋家纺4—8折 画色单元满300减100
请认准紫荆山百货 紫荆山百货商厦四楼

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20日 星期五
 统筹 赵顺利 编辑 陈茜
 电话:67655197 67655266
 E-mail:zrzbxf@126.com



郑州移动副总经理杨晓宇在纬三路营业厅现场接受客户的金点子建议。

真诚征集“金点子”

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

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、短信或者直接到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

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

问鼎商都·郑州消费之市场篇

今春消费市场扫描:决战中原

本报记者 赵 毅

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,从去年就开始了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境,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多年来背在身上的沉重“债务包袱”有望解除。

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、雄心勃勃地计划着扩张。

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,是台湾东裕集团旗下集百货、大卖场、便利店与物流中心等业务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合资企业的影子。

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,一目了然。

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,家居卖场凯凯龙崛起,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年消费市场却已是春光乍现。

新闻解读

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“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务。

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。“凡是有益于民生的事情,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

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。

春天里的美丽嬗变

大商新玛特金博大购物中心进行大规模品牌调整

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

行业播报

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、规范的市场秩序,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)

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

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

优惠让利给消费者,目前五星亿元巨额促销资源已经到位。

强化区域优势地位

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、新型零售合作这些举措,都在悄悄改变着中国传统的家电销售模式。

黄岩

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”联手出击,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、店面商品上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录。

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,一直致力于提高卖场的现场布局,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“倾城惠战,全线普降”。尤其值得关注的是,在本周未打响的“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