

消费家居

红星美凯龙挺进中原

郑州红星美凯龙全球家居生活广场即将开业

本报讯(记者 周文玲 武淑贤)2007年9月26日,红星美凯龙召开开业新闻发布会,在低调了将近一年的时间后,终于对外界正式宣布了其将在10月1日开业的消息。

中国红星美凯龙全球家居生活广场总经理周启晨先生告诉记者,红星美凯龙开业之际,第六届“红星美凯龙杯”家装文化节同时举行,并将举行丰富的文化娱乐活动,大力度进行促销让利。

郑州红星美凯龙全球家居生活广场坐落在郑汴路与老107交叉口东南,以诸多家具、建材、饰品、家电、餐饮等品牌汇聚、体验购物的优势,与国际商业巨头麦德龙等商业模式形成互动,构建起一个面向郑州高端的消费群体、辐射郑州各个区域、影响周边各个地市的高档商业群落,并将引爆集家居、百货、休闲、餐饮、娱乐等多业态的崭新商圈。

红星家具集团作为一家快速成长的新兴民营企业。经过21年的创新发展,成为以经营家居品牌连锁商场为核心的特大型现代化企业集团。而郑州红星美凯龙全球家居生活广场是中国红星集团全国第36个家居连锁商场,堪称红星美凯龙第七代家居商场的典范,更代表着红星家具集团新的国际化品牌形象。郑州红星美凯龙全球家居生活广场系红星集团自建物业,一步到位,大大降低了进场厂商的经营成本。在商场建设上,郑州红星美凯龙新店一期经营面积达10万平方米,到二期商场完工后,总体量将达到20万平方米,将形成包容家具、建材、饰品、家电、百货,几乎所有家居生活业态的超大型家居 shopping mall。

郑州红星美凯龙商场凭借中国红星集团强大的“全球品牌捆绑战略”,聚拢了2000家国内外著名家具、建材品牌。负一楼为精品厨卫生活馆,一楼为国际睡眠家具体验馆,二楼为全球起居家具体验馆,三楼为现代板式家具馆,四楼为时尚板式、儿童松木家具馆,五楼为乡村、实木、红木家具馆,六楼为欧式、美式、家装设计中心。名品汇聚,质优价廉,真正实现为消费者提供“家居用品,8小时轻松购齐”的一站式家居服务。

在服务上,红星美凯龙将在郑州家居行业首家推出10辆免费购物直通车,并推出中原前所未有的360度服务承诺,包括“售出商品负全责(7天无理由退换货商品,比价3倍退差额、市区内免费送货、投诉24小时回复、售后跟踪和回访、超期维修仅收成本费、绿色环保保健康、首问负责制);除了9大服务承诺,红星美凯龙还推出了9大“360度特色服务”以及12商场便民设施,从而真正确保了客户的权益。为红星倡导的“舒心购物”、“快乐消费”打下了坚实的基础。

卖场快速

9天满意保障 19天价格保障 99天质量保障

国美电器成功推出

全球家电顶级保障服务



9月12日,国美电器在北京正式推出国美诚久保障服务,这套全球顶级契约式的家电和消费电子消费服务体系,将为全国千万家电消费者带来更多的实惠。据业内人士介绍,国美诚久保障是全球最高级别的家电零售服务标准,国美诚久保障服务,真正免除了消费者购物的后顾之忧,为消费者带来更好的购物享受和家电消费新体验。

顶级标准引领全球家电服务模式

国美推出诚久保障服务核心内容是:消费者在国美集团下属品牌门店所购商品,在9天内不满意可以选择无条件退货;19天内如果出现所购商品价格下降,给与差价退还,保证价格最低;39天内如果商品出现质量问题,可以给予退货;99天内如果商品出现质量问题,给予换货保证。记者了解到,国美这种契约式服务在全球同行业尚属首次。

记者在采访中了解到,国美在2007年国美全球高峰论坛上提出,成就消费者的品质生活和推进中国家电产业健康发展,是国美集团的两个最基本的社会责任。国美今年在对全国15个城市所做的市场调研中发现,消费者在选择家电和消费电子时,考虑的主要因素是价格和质量的保障。国美集团总裁陈晓告诉记者,为了更好地服务于消费者,我们通过对国家“三包”和国际同行最高等级的服务进行研究,首先进一步健全了新的国美企业文化大纲,确立了国美的使命是“成就品质生活”,国美的愿景是“在2015年成为备受尊敬的全球家电连锁第一”,国美的经营哲学是“待客如友,快乐服务”,并成功推出了这套完全以消费者为中心,具有国际最高标准的国美诚久保障服务体系。

消费者是国美诚久保障的最大收益者

国美本次新推出的诚久保障服务体系中,重点做出了像9天不满意退货,最长99天质保包换这样的服务承诺。以更多的实际行动,为消费者带来更多的利益。

国美方面表示,希望通过国美诚久保障服务,让更多的消费者能够成为国美永久的客户。国美唯一的产品就是服务,国美的发展得益于广大消费者多年来的支持信任,从国美诚久保障服务可以看到,消费者不会再为自己买错商品而后悔。

国美要将服务进行到底

国美在行业里最早开始了连锁经营的模式,取消代理制,通过直供的模式降低中间运营成本,从而确保商品更低的价格。作为家电产业链的服务终端,国美服务的每一次提档升级,都为消费者带来更大的利益,同时推动中国家电零售连锁的核心竞争实力不断增强。国美本次推出诚久保障服务,得到全球优秀家电厂家的全方位支持,在今后的厂商合作中,国美在不断满足消费者需求的同时,将进一步推动中国家电产业的健康快速发展。

艳萍



“十一”黄金周 消费活动当道

海尔 打造国庆“生活奥运”盛宴

“十一”来临,家电销售热潮风起云涌。面对08奥运会前最后一个国庆节,家电巨头海尔凭借其在奥运会上白色家电唯一赞助商的独有优势,将于十一黄金周期间倾情开展“2008,我们是奥运的主人”品牌造势活动,再次在中原家电业掀起强劲的“奥运风”。

生活奥运吉尼斯

咱老百姓的“吉尼斯”

国庆期间,如果你是喜爱运动的人,海尔倾情推出的“生活奥运吉尼斯”活动绝对是你展示运动才能、收获快乐的平台。

“生活奥运吉尼斯”是郑州海尔工贸在国庆期间联合各大家电卖场共同推出的一项群众性全民健身活动,将在省内各重点城市的主要家电卖场同步举行。海尔“生活奥运吉尼斯”由立定跳远、俯卧撑、定点投篮、跳绳答题等众多“无门槛”群众性运动项目组成,意在鼓励参与者不断挑战,创造全新的群众性“吉尼斯”纪录。为激发参与者的积极性,组织者对每一位突破前人纪录的市民,均有精美奥运礼品赠送。

据郑州海尔工贸公司的负责人介绍,举办“生活奥运吉尼斯”活动的目的旨在倡导全民健身,让每一位市民都在参与的过程中感受奥运的无处不在,每个人都是北京2008奥运会的主人。同时,通过这些群众性运动不断创造民间纪录来弘扬“更快更高更强”的奥运精神,彰显“追求卓越不断创新”的海尔企业文化。

据悉,为了营造浓郁的迎奥气氛,回报每一位关注海尔产品的市民,海尔除了开展“生活奥运吉尼斯”活动外,还将在各大家电卖场开展“牵手海尔 情结奥运”中国结创意比赛,只要消费者在现场用手工结出期盼奥运、和平吉祥的“中国结”,都将有精美小礼品奉送。

海尔整套家电

决胜“家电奥运会”

家电业是中国市场竞争最为充分的行业。今年国庆前夕,各大家电品牌均早已备战,纷纷推出了各式各样的优惠促销方式,其竞争激烈程度如同一场“家电奥运会”,海尔决胜这场“家电奥运会”的法宝就是其近年来持续推广的“海尔整套家电”。

海尔整套家电是海尔率先在国内家电业推出的集“整套设计、整套购买、整套服务、整套升级”于一体的成套化家电产品。由于它顺应了快节奏的都市生活,满足了现代家电消费品牌化、成套化、网络化的发展趋势,因而一经推出,就备受市场追捧,深受都市时尚一族尤其是新婚、乔迁新居人群的喜爱。

据海尔公司介绍,今年十一期间,由于各家电品类纷纷推出最新产品,海尔整套家电的阵容将更为强大。如海尔洗衣机最新推出的具有“洗净即停”创新功能的“净界”系列奥运纪念版洗衣机;海尔冰箱推出的“超级空间”法式对开门冰箱;海尔彩电推出的能够有效保护视力、克服高

速播放时残影、拖尾现象的“宝蓝”系列平板电视;海尔空调推出的能够自动清扫过滤网的奥运珍藏版空调——“08奥运风”……这些代表着最新家电科技水平的“单项冠军”产品,将联合打造全球家电界最强者的全能冠军——海尔“整套家电”。

国庆期间,为了更好地回馈消费者,加速推广海尔整套家电和精品家电产品,海尔还为广大消费者准备多种豪礼,凡购买产品两件以上,购机金额在5000元以上的消费者,均可获得不同段位的套餐礼品;海尔冰箱、洗衣机、彩电、空调、电脑等各产品除准备了丰富多彩的买赠礼品外,还专门开设开门红大礼,用于鼓励每日购机前几位的消费者。此外,今年以来持续开展的“买海尔整套家电,看北京奥运会”活动,也将成为国庆期间购机的一大亮点。凡购买海尔白色家电(冰箱、空调、洗衣机、热水器、厨房电器等),均可获得一张“海尔奥运体验卡”,凭卡可参与海尔网站的抽奖活动,赢取珍贵的08奥运会门票。同时累积这种“海尔奥运体验卡”达一定积分后,还可获各类时尚“奥运装备”。

面对即将来临的十一黄金周,郑州海尔工贸公司表示,海尔整套家电的创新消费理念,众多海尔新品家电的推出以及丰富多彩的实惠豪礼,将构成海尔决胜十一市场的三大利器。届时,海尔将为中原消费者奉献一台精彩纷呈的家电豪门盛宴。楚天璿

大商新玛特

“十一”活动完美惊现

建设路店“十一”盛大开幕

从去年6月份金博大店正式营业以来,大商集团先是对金博大店商场布局和品牌的调整,让郑州一家老字号的商业大腕焕发了新的生机,之后,又先后签下了郑州国贸店、建设路店、新乡新玛特店、漯河小胖百货和中汇广场等五个项目。短短一年的时间里,成功的将集团的不同业态引入了河南市场,并充分的和地区经营特色很好的结合在一起。

建设路店使用面积达23000平方米,连负一层在内一共4层,包括百货、超市和电器三种业态,其中负一层是电器,一层是百货,二、三层是超市,地下停车场和广场上一共可以停近400辆车。

建设路店在开业期间,还将举行多轮促销活动。第一轮“服务大众”的活动是到附近各个社区免费发放10万份礼品。

IPSA专柜落户大商新玛特金博大店

近日以崇尚“个性”、“自我”,倡导处方式美容而闻名的著名化妆品牌IPSA正式入驻大商新玛特金博大店。这是IPSA在中国大陆地区开设的第20家专柜,也是河南地区的第一个专柜。

此次闪亮登场的IPSA专柜位于商场首层的黄金地带,专柜的装修风格沿袭IPSA一贯的纯净、洁白;空间布局充分考虑了个性化定制的服务特点,预留出宽大的皮肤测试区域供顾客与美容顾问交流互动。“IPSA”一词来源于拉丁语,原意为“自我”,对自我意识和个性的尊重是IPSA品牌理念的原点。经典产品自律循环就是对该理念的美妙诠释。18种不同配方的自律循环可细致应对多样化的护肤诉求,充分发掘孕育在生命中的美丽潜能。赵佳

五星电器

3亿资源投入“十一”黄金周

近日,五星电器公布了今年“十一”黄金周期间的促销方案,预计黄金周全省7家卖场联动将投入总价值超过3亿元的特价产品与促销资源,涉及到影视、空调、冰洗传统大家电,手机、数码等消费电子产品。“五星十一家盛宴”从9月30日下午开始启动。五星电器河南分部总经理战卉介绍,今年十一整体促销活动中,彩电、空调、冰洗、手机、数码将成为推广重点,价格最高下调40%。

3亿资源投入“十一”黄金周

河南五星电器总经理战卉表示,今

年十一黄金周,五星的主旨就是:超低价格、诱人礼金、海量礼品。为此,河南五星投入了价值3亿元的各项促销资源。黄金周期间,五星不仅新品、特价品、主流畅销品货源充足,而且大部分商品都调低了价格。平板、冰洗、空调、手机、数码等热销品类均被列入降价范围,千款新品闪亮登场。

据介绍,为了配合“十一”黄金周促销,五星电器现有80%的价格牌都需要更换。五星总部明确“十一”期间放弃对影视、空调、手机、数码产品的利润要求,实行零利润销售。

家电、数码产品降幅最高

在今年“十一”期间,五星电器与国内外20余个一线厂家签订的大盘平板彩电的协议将在这期间集中生效。这部分平板的降幅最高将超过30%,彩电最高降幅15000元。手机最高降幅30%,数码最高降幅80%。五星通讯部负责人介绍,除了千万特价手机资源在本周投放外,还有海量新品供应。例如备受关注的NOKIA新品N8600以及2630、6120在9月中旬已进入郑州市场,在五星全面上市;时尚涵盖新品三星J608本周海量供应;领跑音乐潮流的索尼爱立信新

星W810与S500C也全面上市;平价贵族新宠联想手机P768与V770、i720也会让消费者一饱眼福。五星数码部负责人介绍,数码相机高像素的新产品能让消费者体验旅游相机“卡”一下的十足乐趣。华硕笔记本新品DV2621近日在五星与消费者见面,这款机型采用的是最新一代英特尔迅驰TM双核移动计算技术平台,带有GeForce Go 8400高端独立显卡以及指纹识别遥控器。而HP笔记本新品带有酷睿架构,64位处理器的V3643TU也在五星上市。

黄岩

品牌窗回

OIV携手张裕爱斐堡国际酒庄

储酒领地全面启动 售价贵过高尔夫会员卡



“全新的酒庄、全新的经营模式,储酒领地在全球葡萄酒行业是一次重大的营销创新。”9月21日,国际权威的葡萄酒行业机构——国际葡萄与葡萄酒组织(OIV)主席彼得·海斯(Peter Hayes)带领高层代表团造访北京张裕爱斐堡国际酒庄,并宣布全面启动储酒领地。

海斯表示,爱斐堡是OIV在全球的示范性酒庄之一,非常幸运双方能够携手共创储酒领地这种创新模式。其创新之处在于,一旦成为“储酒领地”的领主,将获得酒窖储酒位的10年使用权,并享受专业的私人服务。

据悉,其储酒领地的售价最高达到48.8万,甚至比很多高尔夫会员卡还贵,已有45个领地已经在试运行期间售出。目前,储酒领地大腕云集,像马云、王中军、江南春……这些响当当的企业家,都不约而同地拥有了新ID——储酒领地领主。和他们一起成为尊贵领主的,还有唐国强、冯巩、葛优这样的明星。

“为高端人群服务的经营理念是正确的,就算有1%的塔尖消费者,市场也会很庞大。”海斯先生预期储酒领地未来的市场前景非常好。

储酒领地模式在国内兴起,反映了中国企业家审美情趣和生活品位的提高。实际上,高档葡萄酒已经和高尔夫会员卡、名表等一起,成为了这个圈子中通行的身份象征和交际语言。

三星经济研究所近日对404名CEO和高管进行了调查,受访者中有84%表示“因为不懂葡萄酒知识,感觉有压力”,95%认为葡萄酒知识“重要”或“有的时候很重要”。可见,葡萄酒已经成为商界交际的基本技能。张雨

天成珠宝 共筑爱巢·天成珠宝 所有饰品均以成本或批发价回馈顾客 第二届 钻石翡翠节 展示精品首饰 演绎珠宝神话 活动地点:天成珠宝各营业店 活动时间:9月22日-9月30日 黄金 铂金 钯金每克均低于市场价20-40元。 回收黄金、铂金、古董文物 省博专家免费鉴宝。 所售翡翠饰品均属天然A货 超值价:66000元 市场价:160000元 翡翠挂件 10分 超值价:1398元 市场价:2380元 30分 超值价:8988元 市场价:15200元 50分 超值价:23668元 市场价:39580元 1克拉 超值价:98099元 市场价:150000元 凡在天成各店购买各种饰品者均可领取精美礼品一份。 购买翡翠、钻石、宝石及精品银饰的顾客: 累积每满500元时,即可领取价值80元的购物券一张。 累积每满1000元时,即可领取价值200元的购物券一张。 黄金饰品(无论何处购买)可在天成金楼免费换黄金、铂金、钯金、翡翠、钻石饰品(限名额)。 天成文物陈列馆每天上午、下午各有一场免费的历代服饰文化演出可供观赏。 天成金楼二七塔北100米 天成银楼德化步行街70号 老天成金店正兴街37号 天成珠宝城嵩山路222号 服务热线:66035999