



年度营销战例

商都风云 它们成就经典

本报记者 赵羲

郑州百货大楼 “善约郑百”

11月3日,郑百联合波司登集团共同举办了“波司登·少林寺善约郑百”大型慈善活动,连同郑百全体员工及社会各界消费者的捐款在内,此次活动共向少林寺慈善院捐助现金30万元。活动结束后,全部捐款已通过河南省慈善总会转给了少林寺慈善院的千名孤儿。

此次大型慈善活动,既是郑州市购物节的重要内容,也在河南商界首开慈善捐助的先河,在举国上下共同着力构建和谐社会的大背景下,无疑具有重大的现实意义和深远的历史意义。始终以“关注民生,服务社会”为己任的郑州百货大楼,本着借此活动唤起全社会对弱势群体的关心和帮助的宗旨,通过前期省会媒体的有效宣传,引起了各界消费

大商新玛特金博大店 “全国同庆”

从去年就开始推出的“全国同庆 大商新玛特”的促销活动是大商进入郑州后的营销亮点之一。

11月份是郑州各商家店庆比较集中的时间,这段时间恰好处于“十一黄金周”之后、圣诞节之前,是一个节庆相对稀少、营销由头缺乏的时间段,恰逢店庆的商场就省心多了,可以名正言顺地进行店庆营销,回馈消费者,消费者对此也都比较习惯了。但大商新玛特金博大店不具有这种优势,由于店庆时间早过去了,他们于是别出心裁地推出了全国同庆这个名头进行促销,理由响亮,而且显示了背靠大商集团的优势。在具体的营销手段上,折扣、抽奖、返券、赠礼、买减等优惠措施一个都不少,大商新玛特金博大店用上了一切可以利用的诱惑点。

从效果来看,也取得了不错的销售业绩。

紫荆山百货 “百万港礼谢宾朋”

9月6日,新加坡时计宝(郑州)紫荆山百货盛大开幕新闻发布会在中州皇冠假日酒店隆重召开,郑州市紫荆山百货大楼从此成为历史。为庆祝新公司盛大开幕,紫荆山百货策划了“你我共欢庆,走进新时代,百万港礼谢宾朋”系列活动,活动规模、力度空前。据悉,活动期间,慕名而来的客流较平常翻倍,一楼礼品发放处天天人满为患。三天时间销售同比、环比都有大幅增长。

老店新面貌,规模和折扣力度均十分罕见,演绎了近几年少见的辉煌,算是为新加坡时计宝的进驻迎来开门红。

丹尼斯百货 “十周年店庆”

丹尼斯的忠实顾客都知道,每年有两次去该店购物最为划算,一次是丹尼斯的周年庆,一次是该店专为会员推出的VIP专场。

恰逢十周年,丹尼斯更是下足了心思和力气,各种积数赠礼让人眼花缭乱,人民路再一次因为丹尼斯的店庆而人头攒动。

国美电器 “爱心圆梦行动”

6月2日,河南国美电器全程资助的郑州管城区辅读学校的10名残障儿童“国美爱心圆梦行动”。10名残障儿童在国美的精心安排下观看了北京天安门升旗仪式,并登上八达岭长城。在国美电器的爱心帮助下,10名儿童终于圆了自己的梦。并通过“爱心联合义演”和“爱心捐助拍卖”,号召社会更多给予残障儿童关注。充分体现了国美电器将社会公益事业当成自身价值实现的重要方式,将承担社会责任作为自己的必修课,通过各种公益事业协助祖国和谐社会的建设。

五星电器 “新居电器节”

3月,五星推出“2007新居电器节”。此次促销活动主要针对春季家装和新婚、新居市场,通过购物累计返利、专属家电顾问全程服务、异业联盟等形式展开。通过新居电器节活动,五星的“家电顾问”得到了郑州市民的完全认可,真正实现并推广了这一特色服务。



“这是和平发展的一年。”不止一个商企的老总在接受采访时这样表示。

2007年,郑州无战事,各家商企都在厉兵秣马,充实实力。没有几年前商战时的战鼓隆隆,杀声震天;有的只是偶尔的暗流涌动,很快又归于沉寂。

这种平静得来并不容易,是一些商企用教训换来的。“商业的最终目的是盈利。”如同河南世纪联华营运总监琳琳所言,这一年,大商、紫百、丹尼斯等商企的老总不约而同地表示:“价格战是竞争的低层次,我们不会盲目参与价格大战。”这种表态也许会让一些想趁机抢购的消费者感到失望,但从长远来看,一个有序的郑州商业是更有利于郑州发展大商的,也是更有利于国计民生的。

虽然,价格不再成为竞争的利器,盲目扩张也成了许多商企最为忌讳的字眼,商业的跑马圈地永远也不会停息,争夺供应商、消费者的明争暗斗自然也不会少。一年下来,看似平淡的商业大戏仍可以品味出不少精彩。

商业“冷战”时代来临

本报记者 赵羲

竞争进入新阶段

时转事移,经济在发展,消费者的眼光也更加专业而且挑剔。作为一个城市文明的重要载体,商业自然不可能停步不前,竞争依然激烈,却也更加细致入微。

曾经,郑州以商战闻名全国。亚细亚掀起的那场风暴,至今许多商界老人津津乐道。随后几次有据可查的商战,也多以价格为导向,战事击垮了一些商企,也捧红了一批商企。竞争,加速了商业的革新进程。

丹尼斯总经理蔡英德在接受采访时表示,郑州的商业竞争经历了三个阶段。第一个阶段是服务的竞争,在一个顾客买东西都不给食品袋的年代,你给顾客一个食品袋,就可以留住很多顾客的心;第二阶段的商战是规模和硬体的竞争。如果你的物业就不适合做百货店,那么,即使处于再好的地段,也做不好百货店;第三个阶段的商战就是发展和理念的竞争;做量贩比拼是中央采购,连锁竞争;做百货店是单店经营,每个百货店都有自己独特的属性,都是无法复制的。

如今,单个门店竞争的胜负已经不足以使商企老总们介怀了,他们更看重的是,一个大区域内的竞争,说的再小一点,也是商圈之间的竞争。正因为此,大商不惜代价租下了金博大店,随后开始了2007年的加速扩张。不局限于一时一地,他们的目光在于长远。同样基于上述原因,丹尼斯和大商颇有默契地共同进驻了最被看好的未来商圈——花园路商圈,作为对手,更是作为伙伴,他们最希望的是能够共同完成对新商圈的打造,而非先把手挤死。

摩尔的蝴蝶效应

在气象学中有一句话叫做:“一个蝴蝶在巴西轻拍翅膀,可以导致一个月后德克萨斯州的一场龙卷风。”这被称为蝴蝶效应,指在一个系统中,初始条件下微小的变化能带动整个系统的长期的巨大的连锁反应。

今年,大上海城开业,郑州的首家Shopping Mall(又称摩尔)正式亮相。因为郑州摩尔的出现在全国不算早,这也许不能算蝴蝶翅膀的第一次挥动,而是蝴蝶效应下的一阵狂风。随后,摩尔风靡郑州,宣称将在年内开业的大商新玛特国贸总店和丹尼斯花园路店,部分投入使用的天旺广场,尚未开业的郑东新区的宝来城市广场,无一不以摩尔为宣传主语。

自4月28日一期开业以来,郑州大上海城经营情况

并不景气,最吸引人气的主力超市迟迟不能到位,百货面临附近大商和丹尼斯的前后夹击,销售提升艰难。虽然如此,大商的摩尔追捧者全都对前景表示乐观。

大商和丹尼斯的底气在于对新商圈的看好。花园路商圈隶属于郑州金水行政区,人口总数超过100万,被各类政府职能部门、新闻媒体机构、高档写字楼、银行保险业、高档居住区、行政家属院、大中专院校紧密围绕。大商高层表示,花园路商圈必将成为郑州市乃至河南省高档消费最集中、消费能力最强的区域。

还有一个重要原因,这些大腕们都认为,摩尔必将成为商业主流。“也许5年以后,摩尔就将成为郑州商业的主力。”蔡英德说。看中了未来,他们当然愿意赌一把。

家电的鲑鱼效应

挪威人喜欢吃沙丁鱼,尤其是活鱼。可沙丁鱼很容易在运输途中窒息而死亡。后来人们在装沙丁鱼的鱼槽里放进一条以鱼为主要食物的鲑鱼。鲑鱼进入鱼槽后,由于环境陌生,便四处游动。沙丁鱼见了鲑鱼十分紧张,左冲右突,四处躲避,加速游动。这样一来,一条条沙丁鱼欢蹦乱跳地回到了渔港。这就是所谓的鲑鱼效应。

几年前,郑州的家电市场竞争还是非常激烈的,那时国美刚刚来到郑州,和通利争得不可开交,2002年国美电器与通利家电为争抢花园路一卖场位置,不惜发生群体斗殴流血事件而成为全国爆炸性新闻。然而随后几年,通利先是被永乐购买,随后永乐被国美兼并。随着五星、苏宁等家电巨头进驻郑州,本土品牌八方等逐渐淡出,于是形成了国美、苏宁、五星在郑州的“三国演义”。

眼看格局已定,郑州的家电市场突然又闯进一条“鲑鱼”。“十一”期间,大商电器进入郑州,随百货和超市一道亮相大商建设路店。虽然只是小试牛刀,可已经引起了其他几家卖场的极大关注。皇甫立志说:“电器卖场和百货、超市一块出现,这是我们的优势,以后这会成为我们建设社区型商业的模板。而且,不排除大商电器单飞的可能。”大商电器虽然实力并非超强,但背靠大商集团这棵大树,自然国美、五星等谁也不敢轻视。

其实,百货类商场今年也挤进几条“鲑鱼”,如“十一”期间开业的香港佰多百货,只是因为体量相对较小,才没有引起先来的“大鱼”们重视。

站在2007年年尾,遥望2008年的郑州商业竞争,到时也许不会有刺刀见红的遭遇战,但绝对会有“军备竞赛”式的商业备战。郑州商业竞争的“冷战”时代即将来临。

世纪联华 CenturyMart 我尽力 您方便 联华就在您身边

浪漫圣诞狂欢曲 喜迎新年献贺礼

本版内容详情见世纪联华各门店内海报

惊喜一: 浪漫圣诞 礼从天降
活动时间: 12月21日~12月25日
活动期间,凡进店的小朋友及情侣即有机会获得精美圣诞礼品。

惊喜二: 恭贺新年 礼遇连连
活动时间: 2007年12月24日~2008年1月3日
活动期间,凡当日消费满68元的顾客均有机会获得“荣事达”电动车、“oPPo”MP4……

惊喜三: 快乐消费 积分翻倍
凡2008年1月1日~3日期间会员使用VIP会员卡刷卡消费即可享受双倍积分!

柴鸡 4.90 元/500g	东海带鱼 2.10 元/500g	鲜鸡蛋 2.90 元/300g	大葱 0.85 元/500g	甘蔗 0.65 元/300g
东北大米 1.19 元/500g	旺嘉龙速面 1.40 元/包	菜油食用调和油5L 57.90 元/桶	明露长卷纸 8.60 元/提	奇强去渍皂 3.50 元/箱

世纪联华长江路店即将开业,敬请关注!
长江路店地址: 大学路与长江路交叉口西北角
到店公交线路: T4 19 40 53 84 132 202

即将开幕