



年度营销榜样

商都风云 他们领舞营销

本报记者 赵毅

新加坡时计宝(郑州)紫荆山百货营运总监 王海军

1988年在紫荆山百货大楼参加工作,历任营业员、业务干事、副主任科员、业务企划处处长、总经理助理、副总经理等职。现任新加坡时计宝郑州紫荆山百货营运总监。

常营销相结合,商品促销与公益活动相结合,公司整体宣传与商场局部宣传相结合,如新公司盛大开幕“百万港礼谢宾朋”活动;十月“礼遇国庆,礼送100%”;十一月“感恩节情怀”等系列活动,活动新颖、独特、轰动,省会各大媒体纷纷关注,吸引了众多的消费者。

大商集团郑州新玛特购物广场有限公司营销部部长 党玉玲

现任大商集团郑州新玛特购物广场有限公司营销部部长。作为首次挑起郑州营销模式大变革的中枢人物,亲自参与策划了大商新玛特金博大店“九重惊喜大放送,真诚答谢中原情”、“全国同庆 大谢四天”等大型营销活动,联手时尚界人物重磅打造中原地区首届服饰文化节,将新奇独特的想法大胆融入到活动当中,精心打造主题营销、商品营销、会员营销、服务营销等创新的营销模式组合,在做好大型活动的基础上大力推行区域性营销,得到业内一致好评的同时,引领了郑州商业营销理念的悄然变革。

河南五星电器有限公司企划部经理 黄岩

2005年初进入五星电器,并担任河南五星电器有限公司企划部经理。经历是一种收获,在国内某大型通讯公司的工作经验提升了他的管理水平,经过数年的历练,也为他在河南五星电器积淀了丰富的营销实战、团队管理经验。

郑州百货大楼股份有限公司总经理助理、业务处处长 张清红

强力推行“主题服饰百货,大众时尚生活”的经营定位,筹划、组织了羽绒服反季销售、六一儿童节绘画比赛、购物抽奖旅游、元宵节灯谜等多项有影响的大型商业促销活动。

组织策划的“真情50,辉煌50”郑百五十年店庆大型促销活动,不仅推动了企业经营形象的稳步确立,也使得企业经营由复苏走向繁荣,迈出了实质性的一步。

河南世纪联华超市有限公司营销策划部经理 杜恒波

杜恒波,曾经的百货精英,“男装”行家,逾10年的百货从业经验。2005年7月份进入超市行业。2006年初,世纪联华经三路店周边两公里内,国际、国内、本土零售企业相继开门,近的仅有不到500米的距离。面对危机与挑战,上任仅半年的杜恒波审时度势,根据市场竞争态势从容制定应对策略,有条不紊地分阶段将策略推广执行,在整个过程中,世纪联华经三路店的销售不但没有下降,反而有小幅的上升。

河南正弘国际品牌销售有限公司企划部主管 刘博

正弘国际名店企划部主管刘博2002年加入正弘团队,始终以创新、超越、引导时尚的经营理念为工作航向,针对正弘国际名店独特的市场定位,以活动形成商业促销与文化概念有机的结合、地区或行业强强联合、大规模的事件营销等特点,以独特的广告创意,使正弘国际名店的活动效果尊贵不失个性、推广核心内涵,并不断地创造正弘国际名店促销活动销售业绩的新高。

河南国美电器有限公司广宣部经理 常艳萍

2007年主要操作案例:4月28日,国美上海城店盛大开业。通过大上海城店新闻发布会、研讨会、大上海城店开业抢先体验等一系列策划活动,让消费者来到这里,与时尚前沿的高科技产品“亲密接触”,亲自操作音乐下载、手机炫铃图片下载、数码相机图片打印、DV拍摄,现场真实感受家庭音响,亲身体验健康空调等,充分感受体验式销售。颠覆了以往家电卖场低价促销的传统形象,打造一个全新充满时尚、科技和国际感的体验式家电卖场。

郑州丹尼斯百货有限公司人民路店企划部部长 王坤

1997年至今一直服务于丹尼斯百货企划部。随着公司集团规模化的扩大,企划工作的认知逐步加深,对具有趣味性 & 挑战性的零售业企划工作充满热情。

海尔高清流媒体电视 出众,出色。 热烈祝贺:国家商务部“家电下乡”项目招标,海尔力拔头筹! 贺海尔宝蓝 高清流媒体电视销量、服务双第一

国美21周年岁末司庆 贺德化店重张开业成功 经三路店升级改造 圣诞特惠直降加送“金” 满1000元直降100元加送120元现金卡 满3000元直降300元加送380元现金卡