

影响商城的730天

大商新玛特金博大店开业两周年纪略

本报记者 赵羲

2008年6月1日是大商新玛特金博大店两周年店庆日,在大商新玛特金博大店两周年开门纳客的730天里,“我们经历了旧址开新店的探索,经历了河南店网的快速扩展,经历了陆续与更多国际一线品牌携手合作,也经历了现有店铺经营策略的调整、销售业绩的攀升、员工队伍的建设。”大商人的这些回忆,郑州的商业历史记得,每一个关心商都发展的郑州人记得,大商集团更会将此载入企业辉煌发展的史册。



发展 大商支点

回看2006年4月的那次竞拍,以皇甫立志为首的大商河南团队不愿意用“天价合同”来定义,在他们看来,那是一次“难得的机会”。有了这个机会,大商找到了撬起河南市场的最佳支点。5月27日,大商河南诸店总掌门皇甫立志用四点评价了大商新玛特金博大店立下的赫赫战功:

大商新玛特金博大店是大商集团展现给中原消费者的第一个形象,更多的消费者通过这个店认识大商,了解大商,钟爱大商。

大商集团一些先进的经营管理经验通过这个店的消化和实践,转化成了适合中原商业的宝贵经验。大商集团在河南地区强有力的经营团队通过大商新玛特金博大店实战锤炼。

更多的国际一线品牌因为看到大商新玛特金博大店的成功经营,对大商集团在河南地区的发展充满信心,与我们建立了合作关系。

大商新玛特金博大店对于整个大商集团的意义当然不止于此。在金博大刚刚换主时,有业内人士断

言,原来的金博大已经做到了很高的“高度”,大商很难提高。事实证明,许多人低估了大商的决心和能力。数据是最有力的反证,2006年的圣诞节,新玛特金博大店就创下了河南省内百货铺单日销售突破1千万元的纪录,之后销售业绩以同比30%的速度递增。

扩张 大商速度

两年来,大商在河南的扩张,大商有关领导的评价相当谨慎和低调。在业内人士看来,大商在河南的发展速度只能用“惊人”来形容。

2006年10月,大商签约郑州国贸店,打响了大商高调扩张的第一炮;紧接着,2007年大商接连签下河南新乡店、漯河小胖统领百货店、漯河中汇百货店。2007年国庆前夕,大商集团郑州建设路店正式开业,这是大商在河南开出的第一家自有物业店。2008年1月29日,大商集团于盛百货漯河店开业,这是大商在河南的地级城市开设的第一家店。目前,大商郑州国贸店和新乡店正紧张有序地酝酿开业。

本报发出爱心倡议

“六一”节当天郑州商家向灾区儿童献爱心

本报讯(记者 赵羲)自本报5月27日发出“六一”节当天向地震灾区儿童献出爱心的倡议以来,郑州许多商家纷纷表示,将以多种形式帮助灾区儿童,为抗震救灾尽到一个合格企业公民的责任。

紫荆山百货有关方面表示,在5月30日至6月1日三天时间内,顾客消费300元以上并向灾区儿童捐款,将会得到超值礼品。此前的5月23日,为了向灾区献爱心,短短的两小时内,紫百113

名党员,共缴纳“特殊党费”83058元。自5月12日地震发生以来,时计宝紫荆山百货连续开展祈福、募捐、“购物满一百代捐一元”等活动,支援灾区的抗震救灾工作。此次缴纳“特殊党费”是时计宝紫荆山百货第三次向灾区民众捐款。

据悉,大商新玛特金博大店将在儿童节当天在一楼举行以“我们的家”为主题的儿童绘画大赛,活动中的优秀作品将通过有关渠道赠送给灾区儿童。

6月1日儿童节上午,郑州百货大

楼每年一度的“六一”节活动将如期举行,今年的活动以“同一个六一,同一个梦想”为主题,除了现场募捐之外,还将组织百名儿童开展“为中国加油”现场绘画、“奥运小王子”自行车障碍赛等多项主题活动。

家在新郑的张中洲专门打来电话,希望他在新郑开的三家好来利蛋糕店可以参加本报组织的儿童节义卖活动。他表示,三家店5月30日至6月1日三天内营业额的百分之一将捐给灾区儿童。

给受灾的孩子们以希望和未来

大爱无言,爱,让人慈悲;爱,让人有责任有担当;爱,更能创造奇迹。就在这次地震中,正是爱,让母亲为孩子撑起了一把伞;正是爱,让老师为学生撑起了一片天。据了解,受“5·12”地震影响的汶川等地许多中小学校严重损毁。近日,伴随各项救援工作稳步开展的同时,各级政府和

社会力量已启动各方资源为灾后重建筹措资金,为重建校园开展了大量的工作。据悉,河南白象食品集团已筹措资金200万元,定于2008年5月22日联合中国儿

童少年基金会,在四川省重灾区捐献两所白象希望小学,此举也为更多企业捐资建设希望小学做出了积极的表率。

我们希望,什么时候,会有更大的奇迹,家宅温暖,学堂坚固,8级大地震不垮?刘汉希望小学告诉我们,这一切其实很有希望。

记者采访白象食品集团董事长姚忠良时,他动情地说,“捐资助学基于两个想法:一是我曾经也是一名军人,看到大灾面前,我们英勇的子弟兵,在抗灾前线流血流汗,不怕疲劳,日夜奋战,抢救受灾群

众,我深受感动,也为自己曾是他们中的一员而感到骄傲,所以我也要去做力所能及的事情;二是多年来,在繁忙的工作之余我每年都会抽出一定的时间到学校当学生听课。我不能看到这么多孩子失去家园,失去学习机会。少年智则中国智,少年强则中国强,一定要给孩子们一个充满希望的未来!”

所以,无论是商家,还是消费者,欢迎你加入本报的这次爱心倡议,只要有爱,有责任,就会有希望,有奇迹。

大商在河南的“强悍”态势,不但给竞争者施加了很大的压力,也对整个郑州商业起到了推动作用。许多业内人士认为,表面热闹的郑州商战,终于在强者的压力之下,进入了一个冷静积蓄实力的阶段。

营销 大商烙印

一个商场攻城拔寨的最终利器,是营销策略和手段。作为国内零售业的龙头,大商为金博大店的营销打上深深的烙印,也为郑州商战掀开了新篇章。

每一年,大商新玛特金博大店都会推出新的营销理念。2006年,该店推出会员之后,与众多联盟伙伴联合推出了多次会员专场活动,在郑州市树立了百货商场联盟营销的新理念。

2007年,大商新玛特金博大店重点推出了文化营销、运动风暴、全国同庆、服饰文化节等活动将文化贯穿始终,很多消费者都记住了该店“创造生活品质,引领时尚消费”的营销宗旨。

进入2008年,大商新玛特金博大店又将营销重点放在了精准营销、细节营销上,突出精准的定位,精确的信息传递,细节精益求精带给消费者全新的感觉。刚刚过去的五一营销就是一个很好的范例,该店五一销售同比净增额在大商集团所有店铺中位居前三位。

大商人士表示,在2008年大商新玛特金博大店还将有更多的高端品牌相继进入,同时营销和管理上都会有所突破,对顾客服务的提升也将是大商新玛特金博大店努力的一个重点。

2008年已近年中,大商在河南的新蓝图已经再次更新,更美好、更宏大的未来,将在人们面前展开。

信息快递

紫荆山百货箱包喜迁三楼

随着“礼品百货,尊贵消费”企业新形象的形成及不断完善,时计宝紫荆山百货在2008创新年中,坚持以市场为导向全面推进商品品牌和企业品牌的升级组合,三楼经营部经过大力度的调整和装修,商品品位和营销品质正在实现质地蜕变和提升。新秀丽、都彭、老人头、皇冠、金利来、苹果、梦特娇等国际著名皮具全面调整到三楼。

都彭皮具源自十九世纪八十年代的法国,设计完全是欧洲风格,集时尚、潮流、舒适于一身。品质是都彭品牌精益求精、力求完美”所追求的永恒信念,深蕴了精雕细刻的工艺及完美的坚定诉求。品牌设计师们运用先进的现代生产技术配合先进工程,提升其外部造型,使之气派、俊逸、舒适,使每一个细节都做到一丝不苟,每一寸内外都倾注都彭品牌对时尚的潜心研究,成为注重实效成功人士追求的目标。

与都彭同时调整的皮具新秀丽始创于美国,诞生于二十世纪初期,在近100年的发展历程中,一直致力于为全球的旅行者提供舒适而可靠的高品质创新产品。时至今日,新秀丽不仅是箱包行业的领导者,而且是IATA唯一注册认可的行李制造商,更拥有一千多项的专利发明和产品上市前“六大特殊测试”(翻滚、轮子、把手、坠落、拉链、锁头测试)。在中国的网络已覆盖全国所有大中城市,已在业界享有极高盛誉。皇冠、老人头、苹果等皮具也以全新的姿态隆重亮相三楼,在更加丰富国际顶尖品牌的同时,商场布局也日臻合理。

小龚

三星夏日系列时尚家电彰显科技实力

“拯救睡眠”:三星空调 Good-Sleep 模式

据世界卫生组织2008年公布的最新数字显示,全球近1/4的人受失眠困扰,每年近8.6亿人患失眠抑郁障碍,仅中国就占0.75亿人。睡不好会带来各种疾病,甚至缩短寿命。为破解影响人们夏日睡眠的种种不便,三星电子继续秉承至善至美之大家气派,进一步升级具备舒适睡眠功能 Good Sleep 模式的空调。它可根据人体睡眠的三个阶段,即入睡阶段、熟睡阶段、起床阶段的不同体温和环境温度需求,创造出完全符合人体睡眠需求的最佳环境温度。



“翩然而至”:三星冰箱扮靓居室

据了解,为了满足消费者追求外观新颖的家电设计以彰显个性的心理需求,三星特邀韩国顶级现代时尚设计大师,倾情奉献绚烂至美、极具艺术气息的东方神韵花纹。这种将艺术作品与现代科技相结合的手法,不仅为冷冰冰的家电产品赋予了丰富的情感色彩,也为居家生活增添了温馨与浪漫。挥舞着“轻盈的翅膀”,三星冰箱翩然而至,稳健而优雅,完美融合于现代家居装饰空间,一如高贵典雅的传世臻品,协力打造出更具品位的艺术氛围。

“缔造优雅”:三星三门冰箱彰显时尚

随着人们对生活品质的要求逐步提高,集品质、舒适、时尚和经典元素于一身的产品将越来越受到消费者的青睐。三星三门冰箱独创光合保鲜技术,带来极致新鲜感受,同时以前瞻外观设计显时尚气质,完美贴合现代高品质生活要求。为了制冷更迅速,营造精致、优雅的生活环境,三星三门冰箱通过加装电磁阀,使冷藏室、冷冻室和中门变温室可以独立制冷,互不影响,形成三循环制冷系统。制冷速度更快,冷冻能力更强。



联想 Idea 系列产品河南惊艳亮相

5月16日,联想集团河南分公司正式发布了定位于全球消费市场的 IdeaPad 笔记本电脑及 IdeaCentre 台式电脑系列产品。

首批上市的联想 Idea 消费品牌4款新品各具特色,不仅高贵、轻薄、强劲,设计出众,更赋予了“Beautiful Technology(美丽科技)”的全新产品感受。个性、时尚的 Idea 消费品牌产品,将不同的个性注入了每一款产品。轻薄唯美的 IdeaPad U110,采用了源自东方美学,繁荣于西方艺术的经典蔓草纹设计,诠释着灵动的气质。

在谈到联想 Idea 消费品牌产品理念时,联想集团河南分公司总经理陈琳说:“我们希望从消费者看到 IdeaPad, IdeaCentre 产品的第一眼起,就将自己的精神完全舒缓下来,释放所有的压力;我们希望每一个产品细节,都能够激发消费者的创造力,获取更多的想法和灵感!”

宋笑琳 赵羲

台湾元祖食品落户郑州西区

近日,台湾知名食品企业元祖食品落户郑州西区建设路。元祖注重产品研发,一直倡导并致力于低糖、低脂、多汁、多纤、新鲜的健康食品路线。元祖雪月饼自2004年一经推出,在上海滩乃全国刮起了“元祖冰凉中秋风”,并以连续两年的上佳成绩一跃成为元祖的代名词。

李照峰

企业视点

小家电市场面临破局

格兰仕连摘小家电畅销榜桂冠

继4月强势攻城略地之后,格兰仕电磁炉5月份以更强劲的攻击势连夺销量冠军和季军。电饭煲同样“一路飘红”,在国美最新公布的销量排行榜上勇夺冠军。事实上,自去年10月发起小家电上门服务攻势以来,竞争天平便开始向格兰仕倾斜,此次“横扫”更是标志着小家电格兰仕时代的到来。

“性价比”优势直击市场软肋

根据国美电器公布的畅销机型排行榜,格兰仕一款电磁炉位列畅销机首位,另一款则占据了第三位。这两款机型的销量占到了最畅销机型前三甲66.7%的份额。格兰仕电饭煲除荣膺单型号冠军外,在最畅销十大机型中占据三席。记者注意到,电磁炉第一品牌在同价位的排名领先地位由格兰仕取

代。国美电器十大畅销机型排行榜上显示:电磁炉成交量最大的是400元以下、功能齐全的实用型高性价比机型。格兰仕正是瞄准这一趋势,以近43%的份额独占鳌头。在300元以下的机型中,格兰仕几乎包揽了全部排名。格兰仕生活电器市场部负责人告诉记者,凭借娴熟的营销技巧和良好的市场感觉,格兰仕准确地把握了电饭煲竞争点放在了“性价比”上,近期的销售同比增长了300%,部分地区的销量更是连翻三倍。这是继上个月格兰仕成功占领畅销榜季军3席位之后,在小家电领域打出的又一场漂亮的“冲锋仗”。

格兰仕“连环拳”加冕“新霸主”

有小家电市场观察家指出,从去年第三季末的走势中,已经可以明显

观察到品牌在开始产生分化。尤其在2008年初开盘的新品竞争夺眼球之后,国内小家电市场也经历初盘盘整,其他品牌仍以中低价位的传统机型和降价促销来抢占市场份额,格兰仕却以核心技术实力及自主核心配套实力在行业内竖起一面大旗,彰显了独特优势。

据介绍,自2001年进入小家电领域以来,格兰仕在自主创新和自主研发上就下了大工夫。据国美最新公布的销量排行榜显示,格兰仕电饭煲已坐上了市场“头把交椅”,在最畅销十大机型中占据3席,以往的第一品牌被打了个措手不及。业内人士告诉记者,格兰仕不仅在电饭煲上的技术创新和销量已全面超越,格兰仕电热水壶新品也将在近期火热推出,业内认为,这对业界可能造成更大的冲击。

肖鹏

企业活动

带着理想上路

郑州移动启动大学生勤工助学计划

5月17日上午,郑州大学新校区,河南移动郑州分公司举行了“寻梦之旅——大学生勤工助学计划”启动仪式,来自郑州各个市县的近20所高校学生代表参加了活动。

为协助党和政府做好大学生培养工作,服务大学生成长成才,特别是帮助高校经济困难家庭的学生解决经济困难,使其顺利完成学业,在河南教育厅信息中心、河南省教育网的协助下,郑州移动决定在郑州各大高校联合实施“寻梦之旅——大学生勤工助学计划”。

在启动仪式上,郑州移动副总经理杨晓宇表示,郑州移动非常欢迎大学生到移动公司来参加社会实践,一方面,大学生朝气蓬勃的青春热情将为郑州移动带来新的血液和动力,对进一步提高窗口服务质量和效率将起到良好的推进作用;另一方面,通过勤工俭学活动,可以培养学生的综合技能得到锻炼,培养他们的社会责任感,为以后走上社会、服务社会、实现自我价值奠定良好的基础。

最早从2007年11月开始,郑州

移动和郑州大学学生处、团委联合开展了大学生勤工助学计划(试点)资助工程。郑州移动郑大动感地带营业厅为郑州大学学生提供20个大学生实践工作岗位,包括综合、咨询台、导购、网吧管理和机动岗等五个实践岗位。郑州移动对参与学生统一开展岗前培训,根据工作情况和工时发放报酬。据悉,参与勤工助学计划的学生根据自己的课时一般每周工作10个小时左右,每小时获得7.5元报酬。

从去年11月份就参与了郑州移动勤工助学计划的郑州大学06级法学院学生王贝贝说:“在郑州移动工作感觉挺温馨,挺温暖的。”在这项工作中,她一个月能挣到270元左右,对于花钱节俭的她来说,基本上不用家里的钱了。

在“寻梦之旅——大学生勤工助学计划”启动仪式上,郑州轻工业学院的学生代表夏于洋表示,通过



一个美酒飘香的周末

5月24日以来,连续三天内,世嘉酒业、宝丰酒业、茅台华窖酒业分别在郑州举行品鉴、上市发布等活动,加上行业媒体《新食品》在郑州举行的论坛活动,吸引了国内许多酒企、经销商对郑州及郑州市场的关注,这个周末也因此被许多业内人士称为“一个美酒飘香的周末”。



5月24日,河南世嘉酒业举行客户联谊会暨新品推介会,这是世嘉自接手衡水老白干河南营销工作以来,双方携手首次公开亮相,来自社会各界的800多人出席了这次会议,并品鉴了酒水新品。



5月25日,国色清香·宝丰酒新品上市品鉴会在郑州举行。会议邀请了宝丰籍在郑州各行各业的同乡150多人,为其新品在郑州的上市平添乡情气息。解读宝丰酒业的营销方案,未来时间里,郑州将是其重点攻克的市场。



5月26日,茅台华窖酒业中原上市发布会在郑州举行,从而为茅台家族在中原的品牌队伍,再添一支新军。该酒业一句“很久,很漫长”的广告语,曾经引起不错的反响。

王见宾