

对于奥运营销,凭借丰富经验和人才优势的“可口可乐”、“三星”和国内企业“联想”等得到了媒体、专业人士和大众的普遍认同。且不说蒙牛如何通过“中国牛”俘获了大多数中国人的拳拳爱国之心,王老吉的“56个民族祝福北京”加爱心行动使国人掀起了购买热潮……

要说隐形营销,那就是中国白酒的最爱——招商银行。当巨幅长卷中央方块汉字四凸起

伏,出现“四大发明”活字印刷术演绎的中国古代和现代的“和”字演化过程;素以创新见长,秉承“因你而变”品牌理念的招商银行通过活字印刷术中“和”字传递了中国的“和”文化,而奥运隐形营销冠军的企业应该还是当之无愧地属于一家生产电动车的企业。奥组委在北京奥运会场馆中使用3000多台新日牌电动两轮车和四轮车担负着奥运器材运输、工作人员场馆内移

动等多项任务。在前期进行的“好运北京”测试赛中,新日电动车已经在各项服务工作中发挥了重要作用,而奥运会期间,为了兑现尾气零排放的承诺,新日电动车实际已经成为奥运场馆以及周边的重要交通和运输工具,比如110米栏的器材运输等。新生的地球不断变换着颜色:“蓝色”地球代表新日电动车助力科技奥运,以科技引领绿色潮流,诚信为先;“绿色”地球代



表新日助力绿色奥运;“红色”地球代表新日助力人文奥运……如同2008年中国的金牌数字一样,2008年奥运会开幕式营销,也会在一定时期内成为不可超越的经典,成为商业江湖最美丽的传说。 米兰

消费资讯

街舞 美食 大上海城相约中秋

以引导都市流行文化为己任的大上海城,除了在中秋节和国庆节期间推出一系列促销活动外,还将在9月份至10月份推出让年轻人动心的街舞精英挑战赛等赛事活动。

据大上海城策划部负责人介绍,“炫舞”、“畅游”、“夜上海”是此次大上海系列活动推广的主题。大上海城是一个以时尚和流行特色的购物中心,和一些街舞比赛“酷”、“炫”、“前卫”的风格相吻合。这次挑战赛,意在为新新人类打造一个展示自我的舞台,推动郑州街舞发展。据悉,具体的比赛时间定在“十一”黄金周期间。

国庆节前后,市民除了在大上海城可以欣赏到精彩的街舞外,还可以品尝到有异域风情的的美食。据悉,大上海城二楼美食街新入驻的金汉斯正在紧张装修中,国庆节后将正式开业。

赵佳

罗莱家居入驻郑州

8月30日,罗莱家居国际精品(郑州)店隆重开业,香港女星李嘉欣亲临现场,掀起一阵追星狂潮。罗莱家居国际精品(郑州)店位于郑州市经三路的江山商界一楼。据悉,此店是罗莱在中原地区最大的一家家居体验馆。开业当天,李嘉欣作为“罗莱温暖基金”形象大使首次亮相,为顾客颁发了“欣”动大奖。

2005年至今,罗莱家纺连续三年被中国商业联合会评选为“年度同类产品市场占有率第一”的品牌。罗莱家居店将提供多个国际家纺、家居品牌。

楚天堃

三星空调“很中国”

今年各行各业都刮起“中国风”,就连三星等外资品牌的家电产品也大“秀”中国元素。

2006年,三星委托韩国著名设计师安德烈·金为其家电操刀外观。在其精心设计上,一款极具中国特色的三星柜式空调KFR-72LW/ASB完美呈现在世人面前。大师巧妙地设计中运用了中国特色——中国手工刺绣、中国人崇尚的红色,以及中国古代诗词书画中常出现的“蝶恋花”图案。今年年初,三星力推富含“东方神韵”气质的几款空调新品,使外观设计更为丰富。新打造的“墨墨黑”款将现代与传统结合得浑然天成,刚柔相济;贵妃纹款,则透出古典的皇家气派,的确很“中国”。

不仅是外在,三星也很有“内容”。例如,获英国BAF认证的三星MPI八重净化技术,高达90.3%整机空气自然菌消亡率;独创的Good Sleep“舒睡”模式等。

此外,为履行对中国可持续发展的承诺,三星空调更是将节能减排发挥到极致,节能最高可达50%。让消费者享受健康、舒适生活的同时,也对人类环境及子孙后代献一份爱心,体现中国“和”文化之精髓。

费文

IT信息

工业和信息化部携手瑞星 启动信息安全应用技术培训计划

记者从国家工业和信息化部了解到,工业和信息化部携手国内领先的杀毒软件厂商瑞星公司,联合打造的信息安全技术培训计划已于日前正式启动。此培训首先在上海、浙江、江苏、江西、湖北、河南、四川、重庆、河北等9省市展开,随后会在全国范围内展开,旨在净化日益恶劣的网络环境,提升企事业单位信息安全防护水平,提高信息从业从业人员信息安全水平。

作为全国反病毒技术的领跑者,瑞星在技术实力和反病毒经验方面无疑有着先天的优势。这也是工业和信息化部将其作为唯一授权“全国信息化工程师——信息安全应用技术培训”认证项目运营及技术支持单位的重要原因。

此项目认证结合了瑞星在国际、国内反病毒领域的集中技术优势,采用网络远程教学与现场实验操作相结合,学员可以在逼真的虚拟实验环境中切实提高实际操作能力。瑞星还根据不同用户的不同需求,分别设置了相应级别的培训产品,真正从技术到应用上,为全民信息安全的普及提供了有力的软件支持。

宋伟



淡季向旺季的冲锋

8月26日早8点多,四五酒业的马胜利来电,问我在河南投洽会现场的哪个地方。其时,我已经坐在赶往漯河的车上,参加将在那里举行的第六届中国(漯河)食品博览会。

食博会是第五届河南国际投资贸易洽谈会的分会场,同时举行的分会场活动还有在南阳展开的第三届豫商大会。从各地汇总的资讯反映,这些会议“无论规模、参会客商,还是项目发布,办会方式都有新突破、新特色”。

我所参加的食博会,从实用的角度来讲,和最大的群众利益沾边,因此就显出格外热烈的气氛。会议选用了本土食品供来宾品尝,饮料酒一项,选用了当地的区域品牌富春白酒及三剑客奶品。

这次会上,我尤其注意到展厅内的食品(酒类)的罐装机械展。那些在此前曾经服务于酒类专业会展的招商经

纪人,在本次展会上风骚独具,无论从质量还是数量上,都为大会奉献出了活色生香的招商成果。

关于郑州主会场的活动,可以料定的是,在包括“百对企业项目对接洽谈会”、“走出去”交流合作洽谈会等重要内容在内的各项活动中,酒业是不可能孤立局外的。而且从招商的传播及渗透的效果来看,那些有手段的招商人士足以把一个在地中海深处的企业搬到展会上来,事后证明我的感觉是正确的!

纯粹从自然时令而言,这个时候是酒业从淡季向旺季转折的一个节点,加上奥运会之后山欢水笑的局面,都迫使酒业要踊跃地登上这个舞台。且据我所知,在奥运会前或同时时候,一些酒业已经开始静悄悄地行动了。宝丰从八一拥军行动之后,开始琢磨喝它的酒、游台湾的推广方案;一直和媒介保

新紫百一岁

还有一天,就到新加坡时计宝紫荆山百货一周岁的日子了。尽管不同于一年前的9月6日那个让人刻骨铭心的时刻,对紫百人而言,这仍是一个值得纪念的日子。一年来,涅槃重生的新紫百在营销上焕发出新的活力,吸引了更多郑州人的眼光。

销售业绩的突飞猛进并非来自偶然,仔细观察改制后一年内紫百走过的每一步,答案就在紫百一点一滴的变化之中。

新加坡时计宝紫荆山百货于新公司成立后就投入大量人力、物力、财力请来各方专家为企业导入CIS企业识别系统,全力塑造新紫百形象。今年4月1日紫百25周年店庆之际,新的VI系统隆重推出,也给紫百带来了全新面貌。

作为新加坡上市公司初涉商业零售行业、进军精品百货“试验田”的紫百,也是担负着其商业零售“旗舰店”的重任。自签约至今前后共投入2亿多资金,2008年伊始,就投资1000多万元开始了对楼体外立面的新装改造,同时20多个国际一线品牌也在签约中,紫百将汇聚珠宝、名表、精品服装、运动休闲等众多优势品种和品牌,成为中原消费者提供高品质商品和高品质服

王见宾



2008上半年业绩飘红

“2008年,是我们时计宝紫荆山百货有限公司改制转型后的开局年。”这是在时计宝紫荆山百货有限公司2008年年中工作会议上,董事长张根湘发言的开场白。

去年的金秋,老紫百以全新的姿态完成了由国有企业到外资企业的身份转换,时隔一年,这个被新紫百高层称之为“开局年”里,新紫百哪些方面进行了改变?

紫百总经理王梅向记者提供了这样一组数据:上半年公司实现销售同比增长28%;团购完成同比增长36.2%;会员消费占比完成35%,圆满完成主要销售经济指标。一年的时间,紫百用2008年年中“飘红”成绩向消费者交出了一份令人满意的答卷。

大商河南战车再度扩容,日前吞并了郑州正弘和许昌鸿宝,发布会上,皇甫立志表示——

未来商战靠规模取胜

本报记者 赵羲

“未来商战靠规模取胜。”9月3日,大商集团郑州新玛特购物广场有限公司董事长皇甫立志的话掷地有声。当天,大商宣布已将郑州正弘国际名店和许昌鸿宝百货正式收入旗下,在不到一年的时间里,这是大商第三次为新开店召开新闻发布会。进驻短短两年,现在,大商在郑州、新乡、漯河、开封、许昌等地已经拥有了13家店铺,进驻之初描绘的“河南店网”蓝图逐渐成形,争雄中原商战的步伐也越来越稳。

用规模取胜

“今后,我的名片就要印成大商集团正弘国际名店总经理了。”9月3日,正弘国际名店留任总经理李宏强表示。此前的7月15日,大商集团全面收购了正弘的股权,目前双方已经完成了交接,正弘原来的经营策略和方向均没有改动。

从8月19日到9月1日,许昌新玛特鸿宝店在不停业的情况下顺利交接,不明情况的人甚至还不知道发生了什么变化。12天,这是大商集团在河南地上市开的最快速度。据悉,原正弘和鸿宝99%的员工都被大商留下了。

正弘国际名店是中原地区首家专营精品名牌服饰的大型现代化商



场,它甚至已经成了郑州市奢侈和时尚的名词,经营一直良好;许昌鸿宝被称为豫南百货第一店,是许昌当地最好的百货商场,品牌结构组合、经营管理水平平均居省内商业行业前列。这样的两家店,为何甘愿被纳入大商麾下? 鸿宝经营面积2万余平方米,正弘经营面积1万余平方米,相对于身边新崛起或将要兴建的大型商场,体量偏小的他们有可能在未来的商战中失去竞争力。而且,这两家商场的拥有者已经将目光转向了其他行业,对百货业早就兴趣索然了。

让专业的人做专业的事。“大商是专业做百货的,在拥有这两家新店后,大商在河南将更具竞争力。”皇甫立志表示。

向未来进发

虽然规模偏小,但正弘和鸿宝在当地都是引领高端的行业领袖。两新店强力加盟,大商新玛特郑州总店开业在即,大商向高端迈进的路基已经铺好。“三年内,我们将把大商的高端票号‘麦凯乐’引进到郑州,届时将

会有更多国际一线品牌入驻郑州。”皇甫立志表示。

收购经营状况良好的店铺好处不少,风险小,收益快,人才储备足,但不足也是明摆着的,体量太小,硬件先天不足。据悉,在许昌市,丹尼斯百货有限公司将与许昌三鼎实业有限公司合作建设三鼎丹尼斯百货商场项目,总面积近12万平方米,将在9月份开工;许昌胖东来将兴建的高端项目胖东来国际商城面积也在6万平方米以上。

9月3日的新闻发布会上,皇甫立志肯定地说:“收购这两家企业只是一个开始,我们下一步会有更大的计划。”据悉,大商在郑州已经签下了绿城广场旁边的一个生活广场项目,还有几个项目同时在谈。

更高端,更大规模,大商河南战车正在向未来进发。

新紫百一岁

新起点

本报记者 赵佳

还有一天,就到新加坡时计宝紫荆山百货一周岁的日子了。尽管不同于一年前的9月6日那个让人刻骨铭心的时刻,对紫百人而言,这仍是一个值得纪念的日子。一年来,涅槃重生的新紫百在营销上焕发出新的活力,吸引了更多郑州人的眼光。

新紫百内外兼修

销售业绩的突飞猛进并非来自偶然,仔细观察改制后一年内紫百走过的每一步,答案就在紫百一点一滴的变化之中。

新加坡时计宝紫荆山百货于新公司成立后就投入大量人力、物力、财力请来各方专家为企业导入CIS企业识别系统,全力塑造新紫百形象。今年4月1日紫百25周年店庆之际,新的VI系统隆重推出,也给紫百带来了全新面貌。

作为新加坡上市公司初涉商业零售行业、进军精品百货“试验田”的紫百,也是担负着其商业零售“旗舰店”的重任。自签约至今前后共投入2亿多资金,2008年伊始,就投资1000多万元开始了对楼体外立面的新装改造,同时20多个国际一线品牌也在签约中,紫百将汇聚珠宝、名表、精品服装、运动休闲等众多优势品种和品牌,成为中原消费者提供高品质商品和高品质服

务,传递最新时尚资讯,引导河南主流都市人群生活方式的精品百货商场。

一岁新起点

虽然在上半年紫百圆满完成既定目标,但其领导层还是以清醒的头脑看待未来的市场,张根湘向记者分析道,应该看到下半年市场形势依然严峻:一方面,丹尼斯农业路店、大商国贸店开业,正道花园装修调整后的全新出击,国内外零售巨头沃尔玛、新世界百货、银泰百货纷纷进驻距我们不到两公里的区域;另一方面,国内百货店、超市、大卖场、便利店等17种商业业态全部进驻郑州;郑州未来市场必将面临越来越大的压力和挑战。

“2008年,紫百面临的压力很大,但同时机遇也很多。”张根湘告诉记者:“我们拥有一支团结和谐、敢打硬仗的干部员工队伍,经历了25年丰厚积淀的经营管理经验,再加上新加坡时计宝带来的先进元素,紫百的2008还只是一个开始。”



新闻

南昌一百货商场开业16个月倒闭

据《经济晚报》报道,8月26日,时代广场百货结束了自己在江西南昌市胜利路步行街残缺的商业表演,用大门口张贴“停业整顿,敬请谅解”的方式悄然谢幕。一家经营面积达1万平方米的百货商场开业至今不足16个月怎么就关门?时代广场百货占尽地利,位于寸土寸金的胜利路步行街怎么也会开不下去?这个事件的发生给人们许多思考空间。

视点:首先,我们不能因一家商场倒闭就一口认定它经营不善,当年万科就是将正处于成长期的万佳超市卖给了华润,郑州恰好也有一个极好的例证,经营良好的正弘日前被大商收购。壮士断腕,需要的不仅是勇气,还有看透未来的眼光。其次,地利不是成就一家商场的充分条件,虽然零售业的一个最重要因素是“选址,选址,还是选址”,但没有其他条件如人力资源、品牌资源等支持,成功也是万万不能的。占尽地利,门前冷落,这样的百货商场郑州难道没有吗?



目前,郑州市各商场夏装出清已经进入尾声,最低折扣低至3折,而新上市的秋装也有不少也已经开始打折,购物黄金季就要来啦!

郑州百货大楼

北京“雅集盟”系列服饰秋装新款全面上市,部分夏装特价100元;上海“恒源祥”系列裙装秋装闪亮登场;深圳“朵兰帝”系列服饰秋装全新上市,全场9折,夏装部分特价3至4折;杭州“琪琪”系列休闲装秋装全面上市,全场9折销售;北京“璐慧丝”服饰新款秋装上市,夏装8折出清。

大商新玛特金博大店

TATa全场6折,秋季新款满200减30;T美意、百丽全场6折,秋季新款8.8折;星期六、接吻猫全场8.8折;千百度8.5折;艾碟、a02夏装部分5折;oasis夏装3-5折;路易至尊新品9折。

紫荆山百货

活动时间:2008年9月5日~9月7日

活动内容

- 活动期间,顾客当日购物满388元以上(特例商品满800元以上)即送感恩礼一份;当日购物满688元以上(特例商品满1400元以上)即送感恩礼一套。
- 当日消费满1万元以上的顾客可申办紫荆山百货VIP卡一张,并可获赠精美礼品一份。
- 会员当日消费满300元即送“芙蓉S P A名媛女子会所”价值680元的体验大礼包;VIP会员当日消费满300元即送“芙蓉S P A名媛女子会所”价值1280元的体验大礼包。

四五酒业

四五风雨六十载

缤纷好礼送您家

河南省内移动、联通手机用户:
发送瓶盖防伪码至 **1066 1058 27459**
(短信费0.3元/条,不含话费)
100%中奖,还可获得相应积分,兑换惊喜大礼。(活动细则详见店内海报)

以上奖品图片仅供参考,最终解释权归河南祥龙四五酒业有限公司所有

活动日期:2008年8月14日至2009年2月28日

客服热线:0371-6666459