



### 商情快递

#### 从LG携手马克·李文森 看音乐手机发展趋势

目前市场上的音乐手机五花八门,各档次价位的产品让人眼花缭乱。但随着产品技术和功能的趋同,商家开始用品牌、外观上的优势来吸引消费者。同质化的市场竞争激烈,创新理念和领先的技术自然成为了各大厂商制胜的利器。LG早在2008年年初,高调携手传奇调音大师马克·李文森(Mark.Levinsen),推出Sound Engine专业音乐手机播放系统,将专业的技术和纯粹的音乐理念赋予其中。而LG今年的KM380、KM710音乐手机也凭借着Sound Engine的威力横扫音乐手机市场,让新一代音乐手机的发展由此拉开序幕。面对日益火爆的音乐手机市场,技术创新已经成为了突破发展瓶颈的重要手段,而人性化的设计与各种时尚元素的加入,将使今后的音乐手机市场竞争更加激烈。

静静

#### 空气净化好帮手 飞利浦空气净化器显神威

专家调查显示,室内空气污染对现代人的健康危害已不容忽视,其中又以儿童受影响最大。世界卫生组织公布:全世界每年有10万人因为室内空气污染而死于哮喘病,其中有36%为儿童。近期英国“全球环境变化问题”研究小组更是宣布环境污染已使人类尤其是儿童的智力大大降低。因此空气净化器开始走热市场,逐渐成为时尚健康生活不可缺少的一部分。



资料图片

飞利浦空气净化器凭借其强大的净化功能,在市场上诸多鱼龙混杂的品牌中脱颖而出,深得青睐。飞利浦空气净化器拥有6重完美过滤系统:第一重预过滤和第二重的静电沉淀过滤网,有效去除空气中99% 0.3m以上的悬浮颗粒物;第三重电晕离子极化系统,将网罗的病毒细菌进行电极化,再通过第四重系统进行高达99.9%的灭菌工作;第五重沸石过滤网,彻底消灭有害气体和异味;最后一重纳米氧化系统,则高效清除甲醛、苯及总挥发有机化合物等有害气体。至此完成六重过滤,彻底解决室内空气污染的隐患。此外,飞利浦空气净化器专利的高达5年的沸石滤网连续使用寿命,也是众多竞品所望尘莫及的。即日起至12月15日,凡购买飞利浦空气净化器的消费者均可得到精美实用的储藏盒一个。更多新鲜,更多空间,尽在飞利浦空气净化器。

王岚

### 开业两月 大商新玛特郑州总店确立营销之道

## 会员为主 精准为本

本报记者 赵羲



11月19日上午,大商新玛特郑州总店副总经理李敏接受记者采访时慨叹:“现在,商家随便搞搞活动就能热闹已经不可能了,要下劲了。”

的确,宏观经济环境已经开始影响到经济链条的末端,百货商场开始感觉到寒意。营销是生存之本,这种形势使得百货商场不得不拿出浑身解数拉动销售。此外,经过多年的商战洗礼,郑州的消费者对普通的促销模式已经司空见惯,营销文化的升级势在必行。李敏刚刚从北京回来,他去北京是为了考察学习当地大商场的先进促销经验。据悉,大商近日还要组织去上海等商业发达城市的考察学习。

9月26日开业至今,大商新玛特郑州总店营业已近两个月,李敏表示,该店将以精准营销为根本,以会

员营销为主线,以联盟营销为主线,从网络营销突破,因文化营销而久远。

精准营销对大商而言并不是个新命题,从金博大店到如今的郑州总店,它都时常被提起。李敏表示,该店的精准营销将具体表现在四个方面,目标客层,面向中高端消费者;宣传投放,要求做到点对点、准确到位;货品组织,注重丰满度,全面满足客户需求;客户服务,要求细致周到、无可挑剔。就在采访中间,记者收到一条短信,内容为大商新玛特郑州总店六楼某品牌将在11月20日推出全场折扣,恰好可作为该店点对点宣传策略的例证。

会员是商场最为宝贵的客户资源,也是大商新玛特郑州国贸店开展精准营销的基础。会员营销作为大商新玛特郑州总店销售当中的一场重头戏,不断深入挖掘其“钱力”自然成为商场的规定动作。

11月7日,星期五,大商新玛特郑州总店重磅推出“会员日”理念。“大商新玛特郑州国贸店将每周五固定成为‘会员日’,在当天,针对会员不仅是高积分、商品折扣等营销方面的优待,更会举行多种多样的会员专场讲座,并在会员服务上与平常有一定的区分。”李敏介绍说。投入自有回报,据悉,开业以来,大商新玛特郑州总店会员消费占比已经达到60%~70%,这样的比例已经达到成熟商业的会员消费占比。而且从客单价来看,会员消费普遍高于普通顾

客消费。

据了解,为了更好地服务会员,日前,大商新玛特郑州总店还专门推出了周六会员讲座,定期请来生活、健康、旅游、理财等方面有关专家来讲课,讲座刚一推出,就受到热烈欢迎。

联盟营销是大商新玛特郑州总店有关领导一直比较得意的一笔。从试营业开始,该店推出了多场联盟营销,联盟单位涉及金融、通讯、房产、保险、汽车、美容甚至教育行业,每一次均收益颇丰。从该店的会员构成来看,各种金融、通讯业的中高端客户、高端住宅区的业主以及消费能力达到一定高度的顾客是主要组成部分,这是该店这一营销模式得以成功的关键。李敏表示:“我们这种营销模式的目的是共同回馈,现在已经成了商场营销的亮点。”

据介绍,网络营销早已纳入大商新玛特郑州总店的视野,网上商城正在筹划之中。同时,文化营销作为该店的“千秋大计”也在逐步进行,上周六、周日该店于中厅举办了“亲子英语新玛特之旅”,为小朋友提供了与外教实景学习、交流的机会,而晚间的双人芭蕾舞表演也带来了令人耳目一新的视听享受。李敏表示,文化营销要有一个由浅入深的过程,最终将用文化来铸造商业品牌。

大商新玛特郑州总店营销部门有关人士多次表示:“我们希望用自己努力推动郑州的营销文化升级。”可以看到,他们正用自己的行动来践行这一理想。



栏目记者 赵羲

### 社区百货大有可为

新闻:据《哈尔滨日报》20日报道,哈尔滨市今年年底第一轮百货业商战暂时熄火,一些在人海中抢购了十余天的消费者深感疲倦。此时,有商家以“社区百货”的身份提醒消费者,购物可以回归简单、快乐。

报道称,社区百货在哈尔滨市已出现零星布局。文中一位消费者称,一年中,她半数以上的衣服和日用品都从附近的社区百货店购买,一些品牌还经常发短信通知她打折促销信息,节省了时间和精力,她已习惯在家门口购物。

视点:对于社区百货,业内人士给出的定义是:以贴近社区、居民为主要特点,以周边10万到20万人口为主要消费目标,以满足社区居民日常生活需要为主要市场目标,具有鲜明的多业态、多功能的社区服务中心。社区百货以其便利深受青睐。

我们可以看到,社区百货在郑州也有出现,例如大商新玛特建设路店,不过尚形成规模还有相当距离。郑州目前有二七商圈等大型成熟商圈,那里聚集了最多人气和商机,但在市场更细化的今天,这种商业高度集中的情况恰好给了社区商业机会。至于如何抓住机会,这是商家决策者需要认真考量的命题。

### 争抢网购生意 重庆百货卖场推团购

新闻:据《重庆商报》20日报道,提到团购,人们想到的一般是建材、家电等商品,但现在,百货卖场也加入了团购队伍,开始以更优惠的价格向顾客推销化妆品、服装、鞋帽等。19日,入渝后首次涉足团购业务的太平洋百货做成了第一笔生意,50位参加团购的顾客中,没有一位是该商会的会员,但几乎均有网购经历。

视点:团购其实是许多商家商场都有的业务,只不过往往是企业和商家、企业和品牌之间的交易,个人组团购买罕见。重庆百货商场的做法值得借鉴。受金融危机等因素影响,今明年两年,百货行业销售业绩面临较大增长压力,多家百货卖场在接受采访时,都表现出了对网购市场前景的乐观,但对如何争抢网络份额则是乏善可陈,从重庆的经验看,多想办法才是拉动销售的良策。

### 数码课堂

瑞星电脑安全警示站:

### MSN用户需注意 新盗号木马专盗MSN账号

(11.24-11.30)

近期警示:

近日,一个名为“MSN盗号木马变种A (Trojan.PSW.Win32.MsnLive.Troj.a)”病毒在互联网上发威。该病毒通过网络传播,它会修改系统注册表劫持项,盗取用户MSN账户密码信息,并通过邮件发送给黑客,窃取用户MSN账号、密码,使用户利益受到损害。

瑞星反病毒专家介绍,该病毒运行后,会在C:\WINDOWS\system32目录释放名为C:\windows.exe的病毒程序,该程序主要复制盗号行为。病毒还会修改注册表劫持项MSN的相关键值,病毒运行后会记录用户MSN账户密码信息,并通过邮件发送给黑客,窃取用户MSN账号、密码,使用户利益受到损害。

专家提醒安全防范措施:

- 1.安装瑞星杀毒软件,升级到最新版本并开启所有监控,以保证对该病毒的防范。
  - 2.安装卡卡上网安全助手6.0,可阻止病毒下载其他大量病毒到本机运行。
  - 3.安装瑞星杀毒软件,并将MSN加入到账号保险柜中,以保护其账号密码安全。
- 更多实用技巧,请登录http://www.rising.com.cn查询。日常使用电脑一定要安装杀毒软件并及时升级,没有安装杀毒软件的朋友可以登陆http://online.rising.com.cn使用瑞星在线杀毒查杀病毒,同时也可以拨打反病毒急救电话或登录http://help.rising.com.cn使用在线专家门诊免费寻求帮助。
- 李方

### 大大泡泡训练中心校园系列大赛启动

11月16日,箭牌糖果(中国)有限公司在省妇女儿童活动中心举办了一场特殊的比赛——“校园泡泡大赛”。

本次比赛采取团队比赛的方式进行,参赛的小选手都拿出自己的泡泡本领,各显神通。比赛中寓教于乐的环保教育更是得到了家长和老师们的一致赞同。

据“大大”泡泡糖相关负责人介绍,“大大泡泡训练中心”是“大大”继连续两年的“大大小勇士”评选活动后的又一次青少年校园活动的有益尝试。“大大泡泡训练中心”给孩子们提供一个紧张学习之余享受别样开生面的泡泡乐趣的平台,鼓励孩子们勇于创新,发挥自己的想象力,在吹出大大泡泡的乐趣中启动自主制作乐趣的“小马达”。

宋笑琳

### 消费调查

#### 网吧影视盗版问题亟待整治

近日,据大度咨询发布的《中国网吧行业影视版权状况调查》显示,我国影视版权保护状况不容乐观,在日益成为影视发布主渠道的网吧中,涉及版权的问题严重,八成以上的影片为盗版侵权行为。调查显示,目前国内获得许可证的正规网吧有13万家左右,在网吧上网的网民已达9918万,占据上网人口的39.2%,而其中75.39%的网民习惯在网吧看电影或听音乐,因此网吧已经成为影视作品传播的主渠道之一,蕴含着巨大商机。

报告显示,郑州地区共计有网吧约400家,郑州地区的网吧影视服务提供商主要有:网尚文化、维拉互动等,其中维拉互动不具备包括《信息网络传播视听节目许可证》、《网络文化经营许可证》等任何必要的证照,且大量存在盗版影视作品,盗版商大量盗播美国电影和电视剧问题,这些内容未经审查,宣扬的意识形态内容对网民的价值观损害非常严重。

有关法律人士认为,出现这一情况的主要原因之一是,维权方认为维权程序冗长,一个诉讼过程往往6-9个月才能完成,大多数版权人不得已放弃了维权行为,这助长了盗版企业的气焰,盗版企业甚至向网吧业主保证如果发生诉讼代为赔偿,以此换取大规模销售非法产品。

报告还显示,网吧影视产业的市场规模已经达到10亿元人民币。但目前经营正规的网吧影视服务提供商获得的收益不超过2亿元,其他的则被盗版侵权行为损害。

高林



在中国酒林中,四川郎酒集团是唯一能生产酱香、浓香、兼香三种香型美酒的名酒生产厂家,这不仅成为全国之首,更成为中国一绝。“一树三花”的美誉使四川郎酒集团成为一个丰富多姿的美酒阵营。“一树三花”这个比喻,就是指在我国五大香型的白酒,郎酒集团一个厂就出产了三种香型的白酒。尤其令人惊羡和称绝的是,郎酒集团所生产的三种香型的白酒全都是“登科及第”的名优酒,这在中国名优酒厂中是绝无仅有的现象。

1963年,郎酒被评为四川省优质酒。

1979年,郎酒被评为全国优质酒。

1980年和1981年,郎酒连续两年被评为商业部优质酒。

1984年,郎酒荣登“中国名酒”宝座。

1989年,53度郎酒蝉联“中国名酒”称号,39度郎酒被确认为“中国名酒”,获得国家金质奖。

“风来千家醉,开瓶十里香”,纯正浓郁的郎酒,以其“酱香突出、醇厚净爽、幽雅细腻、回味甜长”的风格雄立于中国名酒之林。39度低度郎酒的开发成功,填补了全国低度酱香型白酒的空白。精品郎酒,5年陈郎酒,10年、15年陈红花郎酒,20年陈青花郎酒,30年陈红运郎酒,50年陈青云郎酒等组成了郎酒酱香阵营,驰名中外,享誉全球。

古蔺特曲、古蔺头曲、古蔺大曲及天宝洞藏酒、郎泉酒、福郎酒、如意酒是郎酒系列的浓香型产品。其中,古蔺大曲获四川省优质奖,评酒专家称它是“芳香浓郁、清冽怡爽、醇甜适口、尾净味长”,素有“一滴甘露落入口,千粒珍珠滚下喉”之妙。古蔺头曲在消费者中享有“不是名酒的名酒”殊荣。郎泉酒随着著名音乐人雪村一句“有情有缘,喝郎泉”而风靡全国。目前,郎酒集团成立了浓香产品事业部、流通产品事业部,专门从事上述品牌

的开发和销售。

2004年,郎酒集团又根据市场的需要和现代人口味的变化,适时推出了兼香型新郎酒系列(12年、9年、3年陈新郎酒)。兼香型新郎酒既有郎酒酱香的典型风格,又有浓香型的固有特征,其以入口浓香为主,尾香又以酱香为主,其最大特征就是“取浓香之烈,酱香之雅,以艺术之灵感致平和练达”。通过新郎酒,郎酒集团旨在打造一套符合现代人品饮特点的白酒新标准:醇和、绵甜、爽净,对肝胃的伤害小。

如果说赤水河是中国最有名的名酒基地的话,那么,郎酒集团则是这个名酒基地中最为丰富多彩的美酒世界:酱香、浓香和兼香三大香型兼备,风格缤纷,芳香四射,一花一世界,一叶一菩提,真可谓美酒如林。有联赞曰:“洞开天地人三才堪称瑰宝,酒具酱浓兼多秀实属奇珍。”

王见宾

## 一树三花放异彩

### 大商新玛特金博大店

11月21日~23日

1. 百货服饰全场6折起;
2. 活动期间购物满800元,特例商品满2400元即可参加商场活动;
3. 活动期间购物满999元,特例商品满3000元即可兑换100元新玛特礼券;
4. 会员专享2~10倍积分,11月21日消减新玛特会员卡内3999分可兑换50元新玛特礼券一张;
5. 活动期间购物满9999元,特例商品满30000元即可兑换32寸液晶电视一台(此活动与基数赠活动为二选一活动);
6. 外场大型超值名品特卖会,低至1折;
7. 一楼女鞋“欢乐寻宝、试鞋有惊喜”1600份礼品等你发现。

暖被或电暖气;累计满980元送半球电饭锅或苏泊尔两件套。11月15日~11月22日累计满200元即可领取抽奖券一张,抽奖券可累计赠送。11月22日下午3:30集中抽取一等奖4名,奖品为电动车一辆;二等奖8名,奖品为洗衣机一台;三等奖40名,奖品为金龙鱼食用油一壶;四等奖洗衣粉一袋,中奖率100%。

### 郑州百货大楼

波司登、康博、雪中飞为回馈消费者,在郑百推出独家超低价及买赠活动,惊喜多多,优惠不断。



### 紫荆山百货

11月21日~23日

1. 活动期间,顾客当日累计购物满500元(特例商品满1000元),即可凭购物小票到兑奖处抽取幸运卡一张,中奖率100%,凭卡返送不同价值感恩礼券一张,多买多抽,多抽多兑。奖项设置为三档,分别为500元、300元、100元感恩礼券。礼券在11月27日~30日期间使用可参加巅峰答谢500元1000元活动;
2. 凡紫荆山百货VIP会员卡内积分达5000分以上,可不减积分不花钱免费领取礼品一份(每卡限领取一次);
3. 来即送豪客来优惠券;消费满180元即可凭当日购物小票在莎轩发色造型获赠价值280元头发营养护理1次;消费满500元以上即送价值120元两岸咖啡优惠券+价值200元免费摄影礼券+价值180元卡玛瑜伽礼券;
4. 11月21日~23日开展羊毛衫展示促销活动,购羊毛标志产品即送精美礼品一份(送完为止);
5. 丸美、玉兰油专柜满额赠礼;
6. 六楼羽绒服特价酬宾,惊爆折扣;购物累计满280元送手套或一擦净(羽绒服专用);累计满480元送金龙鱼食用油一桶;累计满680元送保