



### 消费资讯

## 五星电器 十万台特价空调迎战高温

为迎战高温闷热天气,五星启动“制冷方案”,从厂家调拨数十万台空调畅销机型投放市场。同时五星空调售后服务全面整合,提供最快捷的安装服务,保证消费者及时享受清凉,消费者在本周迎来空调选购最佳时机。

五星电器本周向所有空调厂家发起“备战高温”销售的邀请,从货源、价格、服务方面应对即将到来的空调井喷行情,全方位地满足消费者的购买需求。国产品牌格力、美的、海尔、志高、奥克斯,合资品牌三星、三洋等近20家厂家积极响应,均表示将在货源和促销政策上给予五星最大的支持。

据了解,2009空调节开幕以来五星百万台空调就已经全线出击,在高温来临之际五星空调业务紧急向厂家征调十万台畅销货源,格力1.5P空调20000套,美的大1.5P空调15000套,海尔1.5P空调10000套,奥克斯、志高1.5P空调分别5000套……保证消费者有更大的选择空间。五星电器内部人士表示,与空调厂家强强联合,通过大盘采购、定制包销向市场全面投放优惠机型,消费者此时购买将会享受到比平时更多的优惠。

楚天玺

## 浪鲸卫浴 巨额让利签售明日开幕

国内领军卫浴品牌——浪鲸卫浴全国亿元让利签售活动明日将在郑汴路125号凤凰城二楼东区南上演,浪鲸董事长现场签售,百万优惠空降绿城。届时只要得到浪鲸董事长的签字,原价3280元/套的座便器只需499元就能搬回家。

据浪鲸卫浴河南营销中心总经理高建章表示,此次活动是浪鲸卫浴登陆郑州市场以来前所未有的巨幅让利。携手凤凰城举行本次活动,就是要把实惠进行到底,回馈绿城百姓的支持和厚爱。

据了解,签售期间,除了499元特价座便器,还有更多座便器、浴室柜、浴缸、淋浴器、五金挂件等卫浴产品全线让利,力度震撼空前,有些产品达到1.5折,一年工资就是这样省出来的。届时,世界名模、浪鲸形象大使李子宁小姐也将现场演绎魔力SHOW,精彩纷呈,不容错过。

现在,消费者只要花10元钱购买签售卡,即可享受超级实惠。同时,当场订单还可参加幸运抽奖,并有机会获得免单惊喜。

冯成刚

## 大商集团郑州地区集团 描绘未来蓝图

近日,大商集团郑州地区集团200多名中层以上领导干部在大商集团郑州总店召开了第三季度干部会议。会议对开展继续解放思想,构建创新型企业发展大讨论活动进行汇报总结,并对下一步重要工作进行部署。

大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志在讲话中重点部署了郑州地区“决战三季度,打赢攻坚战”六项主要工作。其中品牌引进、紫荆山与正弘店升级改造、拟将9月份开业的新乡新玛特打造为“豫北第一店”、许昌店提升精品定位、开封新玛特选址及签约工作、嵩山路生活广场的筹备等,描绘了大商集团在河南开疆拓土,实践科学发展观的新步伐、新蓝图。

党委书记张根相对属下各店按照郑州地区集团开展继续解放思想,构建创新型企业的部署和要求,积极行动,取得实效给予充分肯定。

朱庆华 胡成霞

## 走进宋河 探秘盛世国尊宋河粮液系列报道之一——持续发展 领军豫酒

“工欲善其事,必先利其器”。宋河酒业产销量从2002年的1.27亿元到2008年的超过10亿元的飞跃,为我们揭示了一个企业的从地方企业发展到全国性行业前列品牌的巅峰之路。

坚持创新,一直是宋河酒业技术进步的立足点,近两年来,宋河人凭借传统工艺的先天优势,先后将“高中温堆积发酵生产工艺”、“单粮多粮酿造相结合”、“发酵池养酒试验”、“特殊调味酒生产”等10多项科研成果相继运用于酿酒生产中。依托强大的技术创新优势,宋河酒业新品开发逐年提速,产品结构明显优化,企业竞争力、盈利能力均得到有效提升。

尽管如此,宋河却没有被一时之功而冲昏头脑。在制定进一步发展战略的同时,宋河人明白固本方能长赢。为此,近年来公司累计投入近亿元资金,对12条生产线进行了彻底更新,对生产车间和品质监控体系进行大规模技术改造。同时,为了满足迅猛增长的市场需要,宋河酒业始终坚持绝不向小酒厂收购原酒的原则,斥巨资购置万吨级储酒罐,此举不仅使企业产能和规模一跃成为全国行业前三位,也确保了宋河粮液始终如一的品质和风味。现在无论从市场销售还是技术规模,宋河酒业已经大步跨入了中国白酒第一军团,必将引领豫酒风云再起,香遍神州。

万绪波

## 农产品质量安全报告

7月10日,郑州市农业局召开全市标准化生产示范基地建设现场会并举行责任目标签订仪式,全面安排我市农业标准化示范基地建设工作,扎实推进项目建设。

市委、市政府高度重视农产品标准化生产和农产品质量安全工作,今年新增800万元、总计达到1000万元专项资金用于农业标准化生产示范基地建设,检验检测体系建设和农产品质量安全监控信息化体系建设,这是贯彻落实科学发展观和十七届三中全会会议精神,关注民生、重视“三农”的具体体现,是促进农业结构调整、富民强农、保障农产品质量安全、发展现代农业的重要举措,也是农业部

门做好农业标准化和农产品质量安全工作的重大机遇。

郑州市农业局将做好以下四点,切实做好标准化建设,加强农产品质量安全监管工作。一是坚持科学发展,创新“郑州模式”,即“市场准入+管理体系平台+追溯体系建设+源头治理”。二是坚持属地管理,明确安全责任。三是扩大规模生产,培育标准化基地。四是落实全程全面监管,提升质量安全水平。针对当前我市标准化建设和农产品质量安全工作存在的问题,下一步郑州市农业局还将在“防、控、准、新、严”这五点上下功夫。“防”,就是着力抓好源头管理。“控”,切实

抓好市场准入。“准”,完善农产品质量安全标准体系。“新”,建立专业化农产品质量安全管理平台,完善追溯系统。“严”,加大执法力度。让全市老百姓放心消费,同时发展“郑州模式”,为全国农产品质量安全监管做出积极的贡献。

7月9日~7月15日,我市农产品质量安全检测人员按照农产品质量安全现场检测标准(速测),共检测蔬菜21295批次,合格率99.93%;检测猪肉995批次,合格率99.40%;检测水产品样品337批次,合格率为100%;抽检水果2476批次,合格率100%。销毁不合格蔬菜110公斤。 郑州市农业局

## 超值购物 免费品美食、看电影——每晚三小时

# 下了班 就想去新玛特郑州总店

紧张工作了一天,终于到下班时间了,该到哪里去放松、享受一下呢?在一家外企任职的张钦佩思索一番后,将目光锁定在了大商新玛特郑州总店。因为最近一段时间以来,该店一直在进行“每晚17:00~20:00,每天3小时,超级go!购!够!”的夜场促销活动。该店在目前传统的淡季推出的此项活动,掀起了夏季购物的狂潮,不仅打破了百货业的淡季魔咒,也引领了一种新的购物习惯与生活方式的开始。

想到这里,张钦佩决定带上妻子、孩子直奔大商新玛特郑州总店,亲自体验一番。

### 三小时促销 让消费者过足瘾

来到新玛特郑州总店,只见店内熙熙攘攘,人流如梭。张钦佩与妻子、孩子先是买了几件应季的衣服,然后一家人又去泰国餐厅美美享用了一顿泰国美食;用餐过后,妻子去德国专业护肤“美丽田园”做美容、SPA,他和孩子则去看了场电影,各得其所,各享其乐。

连日的高温,让人心情烦躁。在张钦佩看来,大商新玛特郑州总店正好把握住了这个市场机会,针对炎热天气、人们购物意愿不强烈的情况,推出了夜场活动,利用市民闲暇时间比较充足的夏夜开展促销。

据了解,即将于下周一开始的第三波活动也将更加精彩,届时将有更具创新的营销活动向市民展现。同时,在本周末新玛特还将启动“我爱啤酒和音乐”大型广场休闲活动。届时,啤酒、音乐、美女、激情,暑期的一切诱人因素全部齐备,一场夏日狂欢即将开始。

### 创新型营销 为商圈注入活力

在每天3个小时的促销时段内,新玛特郑州总店通过开展大力度、针对性的促销活动,拉动了销售业绩的迅速增长。该店副总经理李斌认为,以新玛特郑州总店为核心的5公里区域,都受到了它的强力辐射。特别是对于新玛特总店的供应商来讲,此时推出的夜场营销更是为品牌淡季销售提供了非凡的动力,更是没有想到在淡季,销售业绩仍然有比较大幅度的提升。

“这次夜场活动重点突出了两个字,一个是‘新’,一个是‘变’。”李斌表示:“‘新’指的是营销模式的创新,我们提出了时段促销的概念。‘变’指的是活动组合方面的灵活多变,只有不断变化,给消费者带来新鲜感,才能对消费者产生吸引力。”

所谓“小区域,大市场”,该店推出夜场活动非常重视商场周边的辐射范围。该店推出的商场、商品双重大幅

优惠活动,受到了消费者的热烈欢迎,尤其是针对团购客户和大单消费,商场的优惠措施更是显示出前所未有的力度。

### 共识已形成 下班就去新玛特

从近段时间所取得的销售业绩以及到访的客流量来看,已经证明了新玛特郑州总店创新性营销策略的及时性、合理性和科学性,新玛特郑州总店针对夏季夜晚空档时间所推出的3小时夜场促销活动,完全符合市场需求,得到了广大市民的认可。

李斌欣慰地说:“在淡季,消费者并非没有需求,作为商家,应该去发现、挖掘这种潜在需求,并迎合这种需求。我们会将这种创新以及理念长期坚持下去,更好地满足消费者需求。”

赵佳

**折扣信息**

电话: 0371-67655206  
13603845995  
E-MAIL: zhaoxi506@163.com

### 紫荆山百货

7月17日~7月19日

(1)推荐品牌超惠折扣  
活动期间,全场百货服饰类低至3

折,购物即送清凉礼一份。防晒用品超值赠礼,购周大福、周大生等知名品牌镶嵌类超低折扣,女鞋全场低至4折。ONLY、杰克琼斯低至5折,黛安芬、桑扶兰满额赠礼;运动品牌、季末出清;全场夏凉凉品低至3折,巴布豆冬装返季特卖低至2折。

(2)购物满88元,即中参加屈臣氏超值换购活动。

(3)贺两岩咖啡周年庆全场5折。

(4)健身总动员  
凡购四楼商品均可获赠“体质检测卡”。持卡即可享受全家福健身教练免费体质检测一次。

### 郑州百货大楼

7月17日至19日

全场服饰4.5折起;  
当日累计购物满600元即送迪士尼专属礼品;

女鞋全线出清,全场4至5折;花花公子、金利来、梦特娇男鞋全场6折;

运动牛仔篇:李宁、安踏、匹克、361度、乔丹、特步5.5折起。

2009年反季羽绒特惠周开幕  
7月18日至26日

冰点价格,全场羽绒1.5折起;  
当日购物买就送纯净水;

满300元送绿茶或抽纸或肥皂;

满600元送阳伞或洗手液;  
抽大奖:当日购羽绒满300元即可参加抽奖;雪伦、威鹏、杰奥、坦博尔促销款99元。

### 大商新玛特郑州总店

7月17日至19日

重磅品牌满890元送100元、重磅品牌单柜满1280元加送两张电影票和一张餐饮卷,会员购物全场最高10倍积分,积分抵值5000分最高兑换200元现金礼券。购国际名品送多种时尚礼券;男装全场购物满500元最高再返50;针对儿童商品,推出“开心鬼过暑假”满300返50的优惠购物措施。

**凤凰城 PHOENIX CITY**

天天夜场下班后随时可来购物!建材家居一站购齐!同产品 价高三倍补差  
购物满2000元,市场赠送100元消费券一张;3万张消费券,09年7月1日起,送完即止。

# SSWW 浪鲸·座便器

参加浪鲸7月18日上午10点签售活动 **省一年工资**

正在火爆预售中.....

## 浪鲸董事长一字千金! 全国亿元让利签售

### 世界模特冠军 浪鲸形象大使李子宁小姐亲临(郑州) 现场魔力SHOW 与世界名模魅力合影,零距离接触。

签售价 **499元**  
型号: CO-1034座便器  
原价: 3280元

签售价 **599元**  
型号: FT-0325花洒  
原价: 1980元

**幸运大抽奖**  
1、一等奖 2名 活动期间抽奖卡对应的订单免单,最高免单 **20000元**  
2、二等奖 10名 免单50%,最高 **10000元**  
3、三等奖 30名 免单30%,最高 **5000元**  
4、四等奖 1000名 价值200元精美烟花缸  
5、参与奖 若干名 浪鲸抽纸+矿泉水

签售地点: 凤凰城二楼东区南79-87号(南门)  
咨询电话: 86085122、66537986、60189518、66721388

## 郑州站

7月18日上午10点

地址: 郑汴路125号凤凰城(原商品大世界)  
网址: [www.hnjiancai.com](http://www.hnjiancai.com) 客服电话: 0371-66885588



## 纵贯豫酒六千里(一)

6月30日,星期二,《名酒江湖》和河南省酒业协会组队开始做纵贯全省酒企的行动,在地面平均温度40度左右的天气中,我们进行了三千公里的行程。西至仰韶,南至天冠、东到皇沟(永城)、北至百泉春(辉县),从鹿邑县向永城市驱车的时候,沿途还穿越了安徽亳州地段。六千里路尘土飞扬,烟云尽处,是我们追寻的一段60年的豫酒道路。

6月30日,三门峡—洛阳

早8点,集合在河南省酒业协会,类似壮行一般,秘书长蒋辉发表程序式讲话,注意防暑、放手工作云云。

这大概是最简约的一支队伍,两个人,我之外是酒协新闻中心主任岳晓声,他同时兼任司机。将该单位的职业司机暂时归隐到文员的行列。

在蒋辉进行调度联络后,大约在11点,我们首站进入仰韶酒业。

天气是相当的热,对于白酒业整体而言是淡季,一方面由于人们在口感脾胃上的不适,另一方面,从技术角度而言,酷热的天气对蒸馏酒的出酒率有很大影响,许多企业这个季节开工不足甚至停产,是个惯常的现象。

与这种淡季相比,仰韶外在的公关正在呈现咄咄逼人的状态,董事长侯建光在外奔忙,正为几天后将举行的“河南仰韶酒业受邀赴台经贸交流成果发布会”做思想与物质的准备。班子成员中,一位已经在京多日,为行将在人民大会堂举行的新品发布会积极热身,留守渑池的一位,则忙于接待中央电视台前来录制专题片,带队挖掘七千年仰韶文化的根脉。

近几年中,仰韶先以70度酒头名世,继而彩陶坊新包装撼动业界,此番进京,仰韶方面旨在为高端新品“国陶”做推广,而此三款先后选用的形象代表,也颇有趣味,先是连战,继之为特型演员刘劲,最新产品的形象代表是老骥伏枥的陈凯歌。

仰韶之后的受访单位是汝阳杜康,根据路标先到汝阳县,殊不知酒厂距离还有近三十公里,途中要经过一道海拔不详的大虎岭,穿越其间蛇行上下,放眼望处,远处山上被人们梳理出了一层层平整的梯田,人们在这里重新建造了大自然,而一滴一滴一坛坛汝阳杜康的芬芳,也是靠着这些勤劳的人们散播出去。

汝阳杜康自去年由郑州百瑞信托投资公司购买后,目前多管齐下,厂部正在积极恢复生产,营销公司分设汝阳县和郑州两地,在春季成都糖酒会上,已有过不俗表现。

王见宾