

4月1日,大商集团紫荆山百货将迎来27岁生日,这个见证了郑州商业改革开放以来更替兴衰的郑州商界功勋名店,在生日前夕又传出喜讯,荣获2009年度河南省商厦系统“诚信经营企业”。

自2009年1月1日加入大商集团以来,紫百继续用道德锻造内功,以诚信铸就商德,树立了诚信紫百的良好形象。近两年售后处理顾客满意率100%,年年被市工商局授予“12315先进投诉站”称号。2009年1月被国家商务部评定为“金鼎百货店”,这是目前国内

百货行业的最高荣誉,成为郑州商界的骄傲。2009年3月份又荣获了中国商业联合会评选的“2009年商业顾客满意企业”和“3·15荣誉企业”。3月15日上午,由河南省商业行业协会组织的河南省商厦系统“诚信经营企业”表彰大会上,紫百再添喜讯,荣获河南省商厦系统“诚信经营企业”,紫百副总经理吴铭从河南省商业行业协会会长张慧玉手中接过奖牌和证书。

今年店庆,紫百推出了从3月26日~4月5日共计11天、六大系列的营销活动,店庆期

间,紫百不仅承诺同类商品在同城百货中折扣最低,还将有各种累计购物满赠、会员卡返利、折后满额任选27种礼品、品牌特惠大淘宝等活动等着广大市民。

“每个商场都会在店庆期间做大力度的回馈活动,就像一个人每年过生日要大肆破费一下,邀请亲朋好友和自己分享一样,紫百已经二十七岁了,每一个生日都显得弥足珍贵,所以紫百在这方面尤其大方。紫百的店庆已经和感恩节一样,已经打造成了一个轰动性的营销品牌。”吴铭表示。 朱庆华



## 节能环保 郑州商业在行动

本报记者 赵羲 实习生 张红

3月27日,也就是3月份的最后一个周六,那晚,以节能环保为主题的“地球一小时”活动将在全球6000多个城市进行,郑州也是其中一员。记者采访了多家百货商场、大型超市、家电卖场的相关人士,虽然仅有部分商家表示将会参与“地球一小时”活动,但他们均表示,节能环保关系到全社会的未来,他们一直在努力做好这方面的工作。

“地球一小时”是WWF(世界自然基金会)应对全球气候变化所提出的一项倡议,希望个人、社区、企业和政府在每年三月最后一个星期六20:30~21:30熄灯一小时,来表明大家对应对气候变化行动的支持。该活动始于2007年的澳大利亚悉尼。当时约有220多万个家庭和企业自愿熄灯一小时。据统计,此次熄灯一小时节约的电量,足够20万台家用电视机使用1小时。2009年,“地球一小时”来到中国,郑州首次参与了这一活动。今年,“地球一小时”活动将在郑州得到更多响应,产生更大影响。

据悉,3月27日晚,五星、苏宁、家乐福、沃尔玛等中外商企将一道加入“地球一小时”活动。河南五星市场总监黄岩表示,当晚五星所有门店外立面的霓虹灯将全部关闭,并且卖场给所有员工下发了有关节能环保的宣传材料。苏宁电器相关人士表示全国近千家门店将有近600家门店全部熄灯,另外400家门店将关闭外立面、店内灯箱片等部

分电源,店内灯光减半。3月27日20时30分至21时30分,沃尔玛全国94个城市的180家店将关闭店内四分之一照明,19时至20时所有商场招牌灯箱关灯1小时。家乐福遍布全国的157家门店将“熄灯”1小时延至2小时。

由于1个小时的全场熄灯对于某些商场来说不太现实,许多商家在接受采访时表示,虽然当晚不直接参与活动,但他们把节能环保当成了日常工作。北京华联河南商厦企划部经理李国友笑称:“开商场也像居家过日子,控制成本就是赚钱。”大商新玛特郑州金博大店营销部负责人毛晶晶表示,他们商场有专人巡查、监督节能环保工作,比如,通过测算,他们发现超市营业员到岗的前几分钟,超市内往往没有顾客,因此商场规定,超市人员到岗的前8分钟,只开部分照明系统。仅此一项,每年就节省了不少电量。此外,冬天时,他们限定空调温度不得超过25℃。为了保温,他们给商场大门挂上厚厚的棉门帘,主

通道北大门还会加上门套。为了节约资源,他们还给办公人员制订了办公用品以旧换新制度、饮用水按人头配发水票制度等。

河南世纪联华营销策划部经理杨俊平介绍,平常世纪联华就非常注意节水节电。世纪联华郑州的每个门店都装有价值一二十万元的节电器,每年可以节省10%的用电量。所有卖场的灯都是节能灯,而且要求分区、分时段开灯,不工作时不开灯,用电量大的冷库等设备更有专人监督。在用水上,对用水量较大的生鲜商户进行严格管控,设定限额。平常的排污全是先进行处理再排进城市污水管道。

采访中,记者也了解到,部分商场由于建成较早,室内照明、电梯等设备往往达不到节能的要求,还需要进一步整改。我们衷心期望,郑州的所有商家,所有人都能够投入环保公益事业,从身边做起,从点滴做起,为保护自身的生存环境尽一己之力,不要等有些东西失去后才感觉可贵。



栏目记者 赵羲

## 洋品牌“中国制造”国内售价远超海外

新闻:据《广州日报》报道,今年春节期间,上千名中国游客穿梭在纽约最繁华的第五大道,购物“扫货”。新年,成了纽约商家的“黄金周”。另据美国商务部的统计,九成以上中国游客在纽约的主要活动是购物。

值得注意的是,这些中国游客在异国购买的商品中不乏“中国制造”的洋品牌。按理说,“中国制造”理应在中国卖得最便宜,可奇怪的是:“一条Levi's牛仔裤在美国的折扣店卖15~30美元,按照即时汇率1美元折合6.8267元人民币计算,也就100~200元人民币。但同一条裤子,出口转内销后在中国国内的专卖店却至少要卖700元。”

视点:专家表示,价格差异的症结点在哪里呢?“寡头垄断市场的形成”,这是问题的核心。我们把出口品、进口替代品统称为贸易品。这些贸易品大多是国际品牌,中国是全球最大的制造厂,但品牌是外国的,掌握在跨国公司手上。定价权也掌握在跨国公司手上。

此外,内销流通成本高也是一个重要原因。除了运输费用以外,还有高额的进场费、商店租金。厂家最终自然是把成本转嫁到了消费者头上。

可是作为消费者我们也应该反问,忍受这么高的价格去买洋品牌,难道我们真到了不差钱的地步了么?

## 百货业 欲重启“买手制”

新闻:据报道,3月22日,全国贸联会第26次党委书记座谈会在广州召开。全国贸联会理事长梁国豪指出,转变经营模式,由联营扣点逐渐转向自营购销,以及人才培养问题,是目前零售业面临的最主要问题。

据介绍,国外的百货公司至今依然都是采用自营购销的模式,商场有专业的“买手”直接到世界各地采购厂家货品,特别是用自己的品牌去定制时尚个性化的商品。中国的百货业也有可能重启这一制度。

视点:从上世纪90年代开始,越来越多的百货店从传统自营模式转向由品牌商控制进、销、存过程的“品牌联营”模式,品牌商进入商场,不需要支付租金,而是通过从品牌的销售额中提取扣点作为百货公司的经营毛利。可随着供应商向百货公司叫价的能力越来越强,百货公司的利润空间越来越小。

由此来看,重启“买手制”不失为百货商场增大利润的一种好办法。可是,回报多,风险也大,“买手”的失误可以造成巨大的亏损。我们百货业准备好应对这种风险了么?



## 六招健康洗衣

如何洗衣服最健康呢?专家提出的6条实用健康洗衣建议。

★**尽快腾空洗衣机。**有些人为了节省时间,经常把洗衣机打开后,就外出购物或干别的去了,等回家后再把洗好的衣服晾上。但专家建议,为防止细菌滋生,衣物应在洗衣结束后30分钟内取出。需要注意的是,一旦洗好的衣物放置于洗衣机内超过1小时,就应该重洗一遍。另外,取出衣物晾好后,应彻底洗手。

★**内衣单独洗。**洗衣机内大肠杆菌的主要来源是内衣,建议内衣最好用手洗。如果使用洗衣机,应单独放置,用温水进行清洗。另外,不妨将消毒液或漂白粉倒入洗衣机内,让其空转10分钟,每周一次,也能起到除菌作用。

★**床上用品用热水洗。**被单、枕套等床上用品是尘螨最大的滋生场所。尘螨会导致过敏。专家建议,床上用品最好1周用热水洗一次,水温应不低于54摄氏度,这样可以有效消灭过敏原。

★**让洗衣机风干。**霉菌会导致眼睛充血、瘙痒、呼吸困难,导致哮喘或过敏发作,为了防止霉菌在机内滋生,应该在洗衣后,打开门窗通风,让洗衣机内水分风干。

★**洗衣时打开排气扇。**从洗衣机里散发出的潮湿气会导致洗衣间湿度大增,给霉菌生长创造了理想环境。洗衣机工作时应打开窗户或排气扇。

★**选择无香味洗衣粉,防止皮肤过敏。**非常香的洗衣粉或洗衣液中含有多种危害健康的芳香化学物质,有的会导致皮肤过敏或皮炎,严重的还会导致偏头痛和哮喘发作。建议洗衣用品最好少含芳香成分,可用半杯苏打粉取代衣物柔顺剂。

另外,一般波轮洗衣机内都有一个收集脏东西的小袋子,需要定期将其中的脏物清除,而滚筒洗衣机收集这些脏东西的地方却比较隐蔽,一般都设在洗衣机下方,像个小抽屉,也应该经常清洗。



时尚消费

## “淘券族” 实惠时尚两不误

看电影先低价淘来代金券,想吃火锅先从网上下载打折优惠券,去旅游事先买好景点折扣门票……这就是眼下通过淘优惠券消费的既时尚又省钱的“淘券族”。先“淘券”后消费,从小处着眼的“淘券族”们坚信,通过精打细算、积少成多,也能过出一种有品质的生活。

到哪里吃饭物美价廉?哪家商场打折最划算?哪里的会员卡折扣最低?在行动前要先去网上看一看有没有合适的优惠券或是打折卡,已经成为许多人的一种消费习惯。“淘券族”总是在节约人力、财力的前提下,享受到心仪的时尚生活。

“淘券族”的队伍日益壮大,让许多商家也开始做起了优惠券的文章。不少饭店、咖啡厅、服装店及美容院,开始联合将各店的各类优惠券集合在一起,成册附送。“消费者可以凭一本册子进行多项消费。”有商家表示,优惠券可以帮助他们的品牌或店铺更快地为人所知,融入市场。

目前,不少网站的互动版块,专供转让诸如美容卡、咖啡券、自助餐券、旅游券、商场购物券甚至加油卡等。这些券都来自哪里呢?据知情人士透露,一方面是一些餐饮、百货公司经常会搞一些活动,提供一些优惠券;另一方面,某些公司会向客户赠送一些消费券;有的卡则是亲朋好友馈赠的礼品券,如蛋糕券、食品券等,自己用不完也放到网上转让;还有消费后商家送的抵金券,如吃牛排、涮火锅后获得的相应金额的抵金券,这些卡券被网友放到网上打折出售。有买有卖,各取所需。

据介绍,获取优惠信息的渠道很多,除网上获取信息外,一些银行卡客户也会经常收到一些打折或促销信息。如果你想少花钱、多消费,收集各类优惠信息可以帮助你办成不少事。

业内人士提醒消费者,在下载、打印电子优惠券的时候,尽量到正规的网站下载,避免被非法网站的假优惠券所骗;同时,要注意保护自己的联系方式、家庭住址等隐私。消费者还应仔细阅读这些优惠券的相关说明,比如所在城市是否适用、具体使用规则等,避免在消费过程中出现不必要的麻烦。

李卫芹

## 畅享移动“星生活”

郑州移动推出“星星码”业务

本报记者 赵羲 文 宋笑琳 图



了由郑州移动公司组织举办的“2010中国移动星星码业务推介暨研讨会”。代表们对于“星星码”业务表示出浓厚的兴趣,并对目前已经投入试用的各种应用项目进行了积极的探讨。

据了解,“星星码”业务使用简单,用户只需在自己的手机上拨打相应的“\*\*\*+代码+#”即可,拨打之后即可获得所需信息。记者现场体验了“星星码”业务,记者拨打\*\*10086#之后,几乎同时手机上收到了“欢迎访问河南移动掌上营业厅”的信息,按照信息提示,很快登陆上了河南移动掌上营业厅,而且话费等业务只需要你轻轻点击一下就可以了,十分方便、快捷。

不仅是个人用户手机上网方便了,这一业务也将给集团用户带来更多好处。据郑州移动副总经理杨晓宇介绍,经过前期的技术准备,“星星码”业务已实现了全省“星星码”的无缝覆盖,凡河南移动的用户拨打特定的星星码,就能获得相应的信息服务。企业只要开通了星星码业务,就真正进入了移动营销新时代。

研讨会现场,中国人民建设银行河南分行与郑州移动举行了“星星码”业务签约仪式。这标志着建行的星星码业务已经正式投入使用,移动用户拨打\*\*95533#就可以办理建行的全部银行业务了。

以“移动改变生活”为主题的研讨会以及新颖的体验方式,吸引了参会各方热烈而认真的研讨。中国农业银行河南分行的苏先生现场就迫不及待地表示,星星码业务与农行大力发展电子业务的思路相吻合,希望能尽快与移动合作。杨晓宇表示,通过各方努力,不久的将来,移动用户拨打星星码可查询公交信息、高速路况以及各大商场的促销信息。还可代买火车票,交电水煤气费,办理保险业务、交通违章信息等多项服务功能。

## 理性看待糖酒会

3月21日,2010年春季全国糖酒商品交易会在成都刚刚开幕,不少厂家的代表已经开始做旅游或返程的打算了。甚至早此两天,铺里、文殊院、龙泉桃花、杜甫草堂、汶川旧址已经出现参会者的足迹。

这一阶段,盆地日平均气温稳定在12℃以上,晴阴相间,较之同期发生在云南的旱情和新疆的雪灾,这里堪比天堂。

与往年相比,本次年会参会产品或企业产生了一些变化,白酒企业减少,食品和饮料正在增多,河南省副食品公司的工作人员杨晓晖说,整体没有以前热闹!

对于糖酒会,啤酒业由于运费、成本等因素的影响,激情不易点燃,白酒业则有剪不断、理还乱的万千情结,本次会前,接受采访的白酒企业,大多表示不去参展,但要观摩一下同业的情况,个别参展者则表示,会大幅度削减参展预算。某家酒企的宣传部部长甚至告诉记者,为了减少费用,包括老总在内在赴川的16人队伍,只定了四间标准客房。

以“抱团打天下”著称的河南展

团,也出现了数年来前所未有的荒凉,仅仅三家企业入“团”。分析目前形成的这个现象,业内资深从业者马胜利说,其实这个积极性年年都差不多,营销推广渠道众多,去与不去之间,往往计算的就是投入产出比。我接触过一企业,在会后,老总曾经常用投资会议总额除以客户留下的名片,大概是五百多元一张。马现任祥龙控股品牌推广总监,颇有发言权:“问题在于,多年来的媒体宣传,繁花似锦的一面突出过多,而少了为一些成长性品牌或小企业提供建设性意见”。

产品的价值主要看需求程度,对于一线品牌而言,参会是个形象工程,对于三线城市品牌而言,足不出户获得财富,基本不会参会,那么当下糖酒会最重要且最主动的参与方,莫过于有志冲高的二线品牌。洛阳杜康控股有限公司、湖北黄头山酒业等,正是这种类型的典型代表,以杜康为例,今年是个襟怀磊落、傲然天下的时刻。去年此时,伊汝两家杜康还处于整合的前夜,之后不久,才在政府推动与支持下,开始全面展开

杜康战略合作,20年大战终于干戈平息、铸剑为犁,如今再不难回答消费者“究竟哪个杜康好”的问题了。今年全国两会期间,我省长委领导曾向外界发出邀请“请大家到河南,喝喝我们的国酒杜康”。如风激荡,如角争鸣。

洛阳杜康控股公司市场部负责人陈先生透露其发展目标为:2010年打基础,到2013年实现销售收入10亿元,到2015年实现销售收入30亿元,利用10年时间使杜康酒业进入全国白酒行业第一阵营。

王见宾

