

## 省内首个跨地区集团工会 大商集团郑州地区集团工会成立

7月30日上午,经过近半年精心筹备的大商集团郑州地区集团工会第一次会员代表大会正式拉开帷幕。该集团工会涵盖了全省范围内的大商店,共有20000多名会员,是全省首个跨地区成立的集团工会。大会严格履行议程,一致通过大商集团郑州地区集团工

会筹备组所作的筹备工作报告,并通过民主选举,产生了大商集团郑州地区集团第一届工会委员会、经审委员会和女工委员会。大商集团郑州地区集团成立于2009年1月,成立至今,已迅速发展成拥有9家百货店,6家超市店,员工人数达2万多人,

年销售超30多亿元的商业区域集团。大商集团郑州地区集团总裁董立志发言表示,成立郑州地区集团工会,是时代发展的需要,也是进一步加强工会组织建设的需要,这为今后更好地开展工会工作提供了新的工作舞台、提出了新的要求,责任重大,使命光荣。  
赵佳



鼎立中原 商都商情

电话 67655206 67655197 E-mail: zrb5271@vip.163.com



## 夏装清仓 “淘宝”有术

本报记者 赵羲

### 时间:8月初至8月中旬

虽说已是“满城折扣”,却也不是什么时候出手都好,早了折扣没到底,晚了有些商品已经断货或号码不全,因此时间点很重要。结合历年的规律和今年商场的动向,应以8月初至8月中旬为最佳淘宝时段。新玛特金博大店营销负责人这样解释该商场的夏出清计划,每年8月份,零售业开展夏出清营销活动,是促进商场销售的关键时期,秋装的高调上市、夏装的低折扣出清形成了换季交接的一个规律;其次,结合今年传统七夕节,夏季商品出清以重点品牌的低折扣、一般性品牌的超低折扣为主,同时结合外场大型特卖会以及为七夕节准备的婚庆系列商品特卖。据悉,该商场的夏出清为8月6日~10日,其他商场也是大致如此。

### 货品:换季、反季商品

夏季折扣该把什么买回家?自然是正当换季的夏装,此外,反季甩卖的冬装冬靴以及结婚季的婚庆用品也是

不错的选择。近几年的春天似乎都特别短,销售商们顺应季节变换,早早就让夏装上市,4月到6月成为夏装销售的黄金时间。“来”得早,自然也“走”得快。每年的服装换季时节,正是供货商为下一季货品筹集资金的时刻,而且往往他们已经把该赚的钱都赚到了,这时候零利润甚至负利润甩卖都是可能的,购物达人一定要抓住这一时机“淘便宜”。另外,反季商品如羽绒服等,往往在夏末也会形成热卖,虽说不见得是今年的新款,但实惠的价格还是会让人心动。

### 攻略:踩点+计算

选好了时间和商品,就要去真刀真枪地购买了,这其中的道道也不少。近几年,由于商家在促销中往往会利用多种手段,赠礼、折扣、返券、抽奖,令人眼花缭乱,消费者稍一不留神就会用不低的价格买了“优惠商品”。因此,消费者真正购物之前,一定要前往商场踩点,提前看好商场推出的

优惠措施,最好能够“价比三家”,哪家最实惠选哪家。具体到某一商品的优惠,就要看消费者的计算能力了。商家为增加销量,或者提高顾客的客单价,往往会推出类似“一件6折,两件5折”的活动。这时,拼购成为最合适的方式。邀上一两位好友,一起去商场购物。如果是返券,业内人士提醒,那么一定要先买单价高的物品,然后用返券去买单价低的商品,最好提前算好各种购买模式的差价,这样才可以“挤干所有价格上的水分”。

### 提示:乱花莫迷人

再好的东西,买回去用不着也是白搭。因此,购物时不要只看折扣,一不小心买了不合适的商品,量而行很重要。很多有经验的消费者在购物前都会列一个清单,列出需要和不需要的商品,以免看到优惠时被冲昏头脑。此外,虽然是特价商品,但购物票据还是一定要留好,为消费维权做准备。此外,从网上“淘宝”更需留心,别“淘宝”不成反折腾一肚子火。

进入8月,连日的高温让郑州市民受尽酷暑之苦,而正当季的夏装已经开始了清仓出货,满城折扣的时代再一次来临。在这不逊色于岁末优惠的暑期打折季,相信没有几个消费者可以袖手旁观,让这低价“淘宝”的机会白白溜走。然而,就是这满城尽是“超低价”的时刻,最容易让人意气风发,往往会在不合适的时刻出手,买了不合意的商品,算不清怎样购物最划算,这里提供几条简单的法则,希望可以“借你一双慧眼”。

## 行业动态

## 新玛特郑州总店:男装调整后业绩翻番



新玛特郑州总店格罗尼亚专柜

“五一”之前,新玛特郑州总店进行了一次大规模的品牌调整,其中原本位于2楼的男装被迁至4楼,营业面积和品牌都大幅增加。8月5日,该商场男装业种经理刘敏接受采访时表示:“这次调整非常成功,不仅顾客认可,而且销售业绩增幅明显,目前虽是淡季,销售额仍比去年同期翻了一番。”

从4月中旬起,新玛特郑州总店对商场进行了“脱胎换骨”般的调整,不仅商场布局重新规划,引进了100多个新品牌,营业面积增加了近8000平方米,而营销策略也由轰动性营销向深度品牌营销快速演进。据刘敏介绍,其中4楼男装增加了近千平方米的营业面积,“引进了更多精品男装品牌,让顾

客的选择空间更大”。据悉,调整之后,该商场的4楼男装业种的营业及消费氛围更为舒适,布局更加合理。边厅往往是重点品牌的旗舰店,弗朗尼·齐拉、华斯度、卡尔丹顿、格罗尼亚、路易诗兰等集中了“全省最好的货品、全省最好的人员、全省最好的装修”。而新引进品牌更成了该商场

的“独家卖点”,一些品牌为大商所独有,有效避免了“千店一面”的雷同现象。“许多顾客来了后都说感觉耳目一新,氛围比原来更好。”刘敏说,“从另一角度看,我们商场的配套设施如停车场、餐饮娱乐十分齐全,这也为男装的业绩提升起到了推动作用。”  
赵羲

## 关注协会现象之一

### 郑州酒市“守门员”

在今年郑州市酒类行业协会(以下简称市酒协)成立三周年的庆典仪式开始前,工作人员将会议议程发放给各县区工作负责人征求意见。几分钟后,一位叫王卫甫的会长急急忙忙地找到市酒协秘书长薛志喜说:“能不能加一项内容,号召大家为玉树遇难同胞捐款,带钱现的可以当场捐,没有带但有意向的,可以回头去协会补。”  
时值玉树同胞罹难后一周的时间,这个建议得到了一致通过。  
类似王卫甫这样的人,市酒协还有很多,这些人有一个共同的特点,系本土致富带头人,有血性,抗压性强,勇于担当。只是,在一个规范的社团机构成立之前,他们大多单打独斗,知名度常常局限于从甲村到乙村“几公里”的半径范围。  
三年前成立的市酒协,把这样一批人吸纳为协会会员,点燃了共有的热情。三年来,从“商人言利”到“富而思源”,从独来独往到联合起来与各省市酒协、酒企成功对接、相互走访,郑州酒商集体行走,开辟出了一条发展新路子。  
工人路与互助路交叉口的一栋住宅区内的某办公室,是市酒协的办公机构,酒协成立至今,只要不出差,薛志喜每天会按时上班,三年来的办公条件并无太大改观,惟一不同的是新增加的年轻人,在狭窄的空间内造成了视觉上的“拥挤”。  
郑州街头烟酒店有多少,在行业内举足轻重的酒商知多少?由于统计方法不同,目前也出现了几个版本,但至少一万家以上是公认的数字。在这个庞大的数据群中,真正坚守良知、不售一滴假酒又有谁?能辨明酒体香型、酒水出处、能讲出水文化文化的又有谁?这一系列问题,是市酒协的发切前端。

现在,该协会每月举办的活动,都会得到郑州市商务局领导和行业管理处负责同志的极大支持,而每次活动也直接或间接地为推动酒类行业管理与服务,作着应有的贡献。从这个意义上讲,该协会从属于郑州市商务局,双方在工作层面上达到了一种共赢。  
三年来市酒协干了什么?薛志喜秘书长如数家珍——自2007年4月19日成立,一批批德高望重的酒商相继加入协会,健全了各县市区的工作办事机构;每月19日举办的协会会议,成功实现厂商高效对接,至今已经为宝丰、杜康、宋河、白云边、文王贡、泸州老窖等省内外近百家酒业拓市,建构了一个高效率的交流平台;协助商务主管部门进行市场流通调研、协助工商部门打假维权,净化环境……  
还缺什么?他依然沉思:协会是个纯粹民间的社团组织,大家凭奉献精神和工作激情来工作,但是由于没有成功范本可效仿,只能在现有基础上摸石头过河。下一步,该协会拟联合酒协会会员成立一个酒类专业配送公司,努力让大家喝上“来路放心,价格实在”的名、优酒水;同时,要精确定位市场监测,扩大资讯平台,如此才会增强酒协会员的向心力、凝聚力,形成良性循环……  
王见宾



## SSWW 浪鲸卫浴

### 浪鲸厂家直通郑州 董事长现场签售 现正火热抢购中...

<b>厂家直通货:</b> <b>499元</b> 型号: CO-1009连体座便器 原价: 3080元 每卡每户限购一套	<b>厂家直通货:</b> <b>699元</b> 型号: FT-0356淋浴花洒 原价: 1780元
<b>1599元</b> 实木浴室柜BF-8903 原价: 4310元 尺寸: 595X450X1950mm	<b>1199元</b> 高档淋浴房W0710 原价: 3100元 尺寸: 900X900X2000mm

凤凰城二楼东区南79-87号 电话: 86085122  
凤凰城名优建材市场 电话: 66537986

详细优惠信息请咨询浪鲸各大专卖店  
河南省活动参与专卖店:  
咨询电话: 0371-87513659

新郑店 62612688	舞钢店 8110000	三门峡店 2188689	信阳店 13273058666
新密店 69818918	罗山店 2176118	辉县市 6225195	林州店 15515154400
登封店 62811128	安阳县 2589158	开封店 3888008	义马店 13939865880
荥阳店 81656777	新乡店 3510259	巩义店 18838011126	濉路店 15539805666
许昌店 2661616	焦作店 2668666	平顶山店 13781838887	兰考店 13273786688
鹤壁店 5163288	沁阳店 2269177	汝州店 13513759038	

## 爱国者电子新品 郑州发布

8月4日,“十年领先,征程再起”爱国者电子新品郑州站巡展举行。会上,爱国者电子旗下最新发布的aigopad平板电脑以及六倍速移动硬盘、U盘、双供电录音笔、高清播放机等全线产品悉数亮相。

截至目前,爱国者电子新品发布以巡展的形式已走过上海、广州、沈阳、武汉等城市,受到广大IT代理商及消费者的热烈欢迎。据悉,“十年领先,征程再起”爱国者电子移动存储新品全国巡展还将继续在全国范围内覆盖。

在谈到爱国者对未来蓝图的规划,爱国者电子总裁曲敬东表示,无论是上一个十年的成功,还是下一个十年的突破,作为倡导“中国创造”理念的领军数码企业,爱国者电子的目标旨在通过打造业界领先的数字产品与解决方案,通过创新的科技应用与服务,通过产品研发、市场推广、渠道建设,三驾马车齐头并进,成为中国数字产业的创新先锋。

赵羲

## 宝丰酒业 慰问驻豫部队官兵

近日,宝丰酒业有限公司总经理卢振营、销售总公司总经理南永红带着国色清香宝丰酒等慰问品,先后到省军区、省警卫局、省消防总队、省武警总队和省陆军预备役高射炮兵师看望慰问广大官兵,共叙军民鱼水之情,送去节日祝福问候。

宝丰酒业有浓郁的拥军情节,历史资料记载,宝丰酒业前身裕昌源还曾做过军分区酒局。多年来,宝丰酒业始终坚持把开展双拥共建活动,作为推动企业三个文明建设的一项重要举措来抓,谱写了一曲曲军民鱼水情深的话,被授予“全国拥军优属先进单位”等荣誉称号。特别是2006年以来,浩石集团对宝丰酒业重组后,投入巨资增添设备,扩大生产,并大力实施营销创新、管理创新、科技创新,坚持以国色清香宝丰酒系列产品为主导,实施聚焦战略,强力抢占市场,三年累计实现增长400%,成为豫酒中增长最快的企业之一。

王占春

## 仰韶·彩陶坊酒 成为河南省接待用酒

7月31日,仰韶·彩陶坊酒河南省接待用酒授牌仪式暨黄河迎宾馆专供酒签约仪式新闻发布会,在河南省黄河迎宾馆召开。仰韶酒业董事长侯建光从省政府接待办领导手中接过授牌牌匾。

侯建光感言,彩陶坊酒被指定为河南省接待用酒,代表河南形象展示在对外的窗口是一种殊荣,值得骄傲,而且又直接与省内著名接待机构签约专供,对企业而言具备里程碑式的发展意义,同时也昭示出社会各界对仰韶酒业近年来突飞猛进的发展成就的认可。

王见宾