

二七商圈升级后续报道

二七商圈升级后会是什么面貌？千亿商圈究竟是怎样的级别？3月5日，郑州市出台的《郑州市加快商业中心建设的意见》(以下简称《意见》)，第一时间给出了答案。

《意见》明确提出，我市将提升改造二七商圈，力争将其打造成为全国一流、辐射范围广、影响力大的国家知名商业中心，年社会消费品零售总额达千亿元。重点引进国际化知名企业和品牌进驻二七商圈，坚持高端化发展，全面提升购物环境、品牌、服务、载体等要素竞争力；重点建设购物中心、零售商场、商业步行街、五星级酒店等重要商业业态，丰富商业中心的综合服务功能。

目前，丹尼斯大卫城、金博大改扩建、华润·万象城、360广场太康路店这四家商业巨头扎堆出现已成定势，个别项目已接近尾声，而据相关人士透露，原亚细亚商厦位置将崛起一座270米高的新田时代广场，一旦落成，二七商圈不仅又多了一处标志性建筑，而且整体的休闲时尚感也愈来愈强。

除了领衔二七商圈升级的“扛鼎之作”，位于二七广场、德化步行街、钱塘路和苑陵街道路地下区域部分和德化街地下人防工程的建设也在紧张进行着，另据了解，依照搬迁发展目标，177家商品交易批发市场将于2015年底完成外迁。“批发市场外迁是为了净化二七商圈的环境，批发市场形成很大的车流和人流，导致交通堵塞，停车难，外迁之后商业氛围好了，还能增加很多品牌形象商业(店)和新型商业业态；而包括德化步行街、地一大道、火车站东出站口这三个地下人防工程，将开拓地下空间，二七商圈能实现真正的立体商业。”河南商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清说。

另外，随着永乐二七广场超级旗舰店4月19日盛大开业，或将引起二七商圈家电行业的新一轮角逐，而金鑫珠宝、天成珠宝等珠宝商家也在为自己的发展逐梦并奋力前行……

二七商圈的升级已被社会各界注入了强大的动力，加上自身得天独厚的各种优势，其发展前景十分乐观。那么，畅想二七商圈的“千亿梦”，你有什么话要说？

希望政府能够完善基础设施建设，提供一个良好的经营环境，而企业则需做好自身工作，放下“包袱”，专心经营，用最新的零售技术、管理技术去铸造一个优秀的商圈。商业是城市的窗口，我十分看好二七商圈，它将有大有可为，前景无限光明。通过努力和建设，“千亿”不是问题。

——大商新玛特郑州金博大店总经理 张杰

“千亿梦”实际上不只是年社会消费品零售总额达到一千亿元、单纯的数字而已，而是要真正实现千亿元的利润和发展水准，这个概念饱含很多层含义。二七商圈要打造成千亿商圈，一定要突出特色，这点是最重要的。那么，企业需根据自身情况适时转变经营方式，加强自由品牌经营，线上线下双管齐下。还要在经营的过程中实现品牌、模式、营业时间的错位。希望，二七商圈升级后，郑州也可以是“不夜城”，郑州的商业要像景点一样吸引人。

——河南省商业行业协会会长 张慧玉

未来的二七商圈将是一个高端品牌、高端项目、高端消费集聚，商气、人气、才气相容，文化、商业并存的大商圈，从而形成商圈品牌号召力不可小觑。在我看来，对于二七商圈的升级，需要政府做好规划，从信贷、税收等方面给企业带来实惠，吸引他们，支持他们，稳住他们，同时改善交通环境，疏导交通，解决停车难等外部环境问题，并用资金支持千亿商圈的建设。

——河南商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清

在新兴商圈涌现后，二七商圈仍为核心商圈，商业密集、销售额最大，是郑州最繁荣的商圈。二七商圈升级后，短时间内会吸引其他商圈客流，也能增加客流，像周边游客，其辐射力将越来越大。与此同时，其他商圈也会再次造血，提高发展水平。所以，二七商圈的升级撼动的或是整个郑州商业。

事实上，借助千亿商圈的打造机会，二七商圈如今是被提到了一个极高的历史高度去升级改造。届时，二七商圈或许会缩小与国内先进商圈的差距，增加高档写字楼，提高中产阶级的消费力，提高规格，丰富业态。具体来讲，我希望丹尼斯大卫城能够为千亿商圈贡献一份自己的力量，做到几十亿甚至100亿。

——丹尼斯百货有限公司百货事业处副总经理 薄涛

消费便利贴

栏目记者 武姣

快乐购物 畅享五一

临近五一，气温逐日飙升，人们的心情也随之大好。对于不愿出城的市民来说，如何玩转郑州是个值得思考的问题，为此，本报记者提前打探，为消费者推荐几个逛街“好地儿”，畅享五一假期。

想要血拼 购

“早就看中一款百丽的鞋，等着五一打折了再买。”白领唐文逸告诉记者。不光消费者做好血拼准备，商家也早已策划出各种营销方案。

据介绍，大商集团郑州紫荆山百货五一期间将推出主题促销活动，百货服饰全场低至4折；5月2日至12日，商务骆驼男装全场新品五折，现金满5000元送800元中石油卡；满10000元送1600元中石油卡；同期在外场举行大型特卖，包括商务骆驼、SK外场大型特卖，全场低至60元，现金满499元送5斤大米，满999元送2.5升大豆油。

另外，大商新玛特郑州金博大店也在五一推出令消费者心动的折扣活动，从4月26日到5月1日，大商新玛特郑州金博大店化妆品300返60元、珠宝名表999返100；明星品牌999返100；女鞋50换100。

虽然目前商家的营销活动让人眼花缭乱，但大力度折扣优惠是主旋律之一，因为实惠为本，这也能以最快的速度吸引消费者眼球。

加入会员 购

很多商场都有会员卡，其服务也是在会员卡制中具体显现，而如何在会员卡上做文章，最能显示商家的营销功力。

在国贸360广场，和海洋生物主题标本展相对应的是微信会员特权活动，并将贯穿五一假期持续做，消费者可直接通过微信扫描二维码，加入电子会员卡，即可获得礼品一份，还可享受专属商家优惠特权。

而大商新玛特郑州金博大店则将重点放在回馈方面。据悉，4月28日为金博大店会员日，促销活动主要针对会员进行大力度回馈，首先会员消费可享受品牌专有折扣；其次，会员专享级数赠，百货服饰现金购物满1800起即赠相应级别礼品一份；会员全场30~50倍高积分；会员积分抵值：10分抵1元。

欢聚时刻 玩

相比单纯的购物，部分消费者更喜欢一家人相聚在一起，集体去购物中心走一走。享受假日的闲暇，也能放松心情，说不定还有意外的收获。

通过走访，记者发现，郑州中原万达广场在五一期间推出的体验活动十分有层次感，从4月26日至5月5日，每天都有不同形式和主题的精彩内容。

据其相关负责人关阳介绍，中原万达广场在活动期间将推出好看的文艺演出，包括女子十二乐坊演奏、东风破、青花瓷(周杰伦模仿秀)等，其中，汽车人舞蹈及现场互动车模走秀将是亮点。同期还将举办少儿街舞挑战赛和涂鸦比赛，比赛中还会穿插专业老师汽车彩绘表演。



联通沃3G智能手机特卖会

四核21M千元智能机极速上市

屏幕大
5英寸大屏
游戏视频更震撼

性能强
四核处理器
手机操控更流畅

网速快
21M高速网
移动体验更畅快

价格低
千元低门槛
存费送机更轻松

免费送流量15个G畅快享 直降800元挑战极限价

购机有惊喜好礼送不停

中国联合网络通信有限公司郑州市分公司

www.10010.com 10010

资讯速递

企业家郑州论剑跨界整合战略

本报讯(记者 张涵秋)4月19日，以“整合之道”主题的中原首届企业家跨界整合战略高峰论坛在郑州举行，同时，会上《中外管理》杂志社河南工作站揭牌。中国国际商会、河南省工商联领导、部分知名企业高管、金融专家、投资精英、专家学者、艺术家等近500人参加了此次高峰论坛。

在为期3天的峰会上，知名专家或学者还就“跨界整合”资源展开讨论。中国民(私)营经济研究会会长保育钧作了精彩演讲，对时下民私营企业现状与未来发展作了详细分析陈述，鼓励企业家们跨越产业界限，学会“整合之道”；同时，国内知名资源跨界整合专家杨潮恒现场传授资源整合的理念精髓，现场进行项目对接和跨界资源整合，实现项目、资源的完美对接，让参会企业家感受跨界整合战略战术的魅力。

“淡雅宋河”上市发布会爱心唱主角



本报讯(记者 张涵秋 通讯员 吴美芳)4月22日，“淡雅宋河”上市发布会在郑州召开，这本是豫酒龙头宋河的一次常规新品发布会，却由于雅安地震和宋河的一贯担当变成了一次“爱心会”。

发布会上，宋河股份总裁王杨宣布，宋河股份向雅安灾区捐献第一笔善款20万元人民币，后续还将组织义卖、捐助灾区学生等。当天，来自全省的经销商代表、宋河老子国学教育基金相关领导、宋河股份相关负责人、新闻媒体代表二百余人参加了发布会。在王杨的号召和带领下，参会者纷纷慷慨解囊，为雅安灾区祈福、捐款。

据介绍，“淡雅宋河”是宋河股份在当前白酒行业“低度化”趋势下倾力打造的中低端产品，该系列产品迎合当今白酒消费的新主流价位带，主要针对大众消费群体。

又讯4月22日至5月3日，“宋河品牌周”在酒仙网和宋河天猫旗舰店同时启动，打折+赠送+慈善，优惠历史空前，再次为消费者带来巨大惊喜。

据介绍，“宋河品牌周”期间，在线购酒即有五重礼：1重礼，购宋河即可参与抽奖，100%中奖；2重礼，买100元宋河酒，宋河将以消费者的名义为留守儿童捐出粉色铅笔盒一个；3重礼，满200元再免费送价值218元宋河铅液秘藏5号500ml(品鉴酒)；4重礼，满300元免费送老子故里两日游；5重礼，满500元可直接成为宋河品酒顾问。不同等级大礼可重复享受，第2、第3重大礼，多买多送。

国花杜康·盛世封坛大典举行



本报讯(记者 武姣)近日，国花杜康·盛世封坛大典暨首坛封坛原浆酒收藏启动仪式，在洛阳杜康控股有限公司伊川生产基地举行，这是继汝阳生产基地的酒庄杜康华夏第一窖之后，杜康再次推出国花杜康的“白酒私人酒窖”。

据了解，陶坛盛酒在酒类企业中比较常见，但像杜康控股公司这样在专业酒窖开辟专区，为客户建立专属酒窖，满足其个性化消费需求的做法，是国内白酒行业的一种新型商业模式，在河南白酒行业属于首创。

洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青表示，白酒私人酒窖是杜康适应高端消费人群投资、收藏、消费等个性化消费需求，推出的河南白酒行业全新商业模式。

当天上午，国花杜康首坛封坛原浆酒被洛阳博物馆收藏。洛阳博物馆负责人介绍，杜康酒文化和洛阳历史有共荣之处，收藏此酒是出于对杜康酒文化的弘扬和保护，以后还会择机将酒展出。

“平价茅台”黔酒挺进河南市场

本报讯(记者 张涵秋)4月21日，贵州黔酒酒业股份有限公司在河南省百年酒库世界名酒品鉴中心，召开“黔酒醉中原”媒体推介会，拉开了黔酒全面入驻河南市场的序幕。在推介会开始前，与会嘉宾和媒体为雅安地震灾区遇难者默哀3分钟，为雅安祈福加油。

“高端白酒遇冷，市场正处冰河期，黔酒以高端品质，中低端价格高调亮相，选择此时杀入市场，在时机上是有慎重考虑的。”贵州黔酒酒业股份有限公司董事长邵天连说，我们要做老百姓喝得起的“茅台酒”，也是有实力达成这一个目标。

据了解，贵州黔酒，企业前身是成立于1958年的国营仁怀县台乡窖酒厂，也是“贵州省酱香型白酒技术标准体系”发起企业之一。发展至今已形成以茅台河谷中心茅台镇、鲁班镇、五马镇三地为核心的集酿酒、酵酒、酒体设计、质量与检测为一体的大型酿酒集团，年产优质酱香型酒5000余吨，浓香型、兼香型酒8000余吨。