



年中将至 郑州商场发力会员营销

本报记者 武姣

微信成营销新宠

据了解,国贸360广场在海洋主题系列展后期推出了微信专属会员特权活动,并于“五一”期间,在花园路进口处竖起了一个2×2米的巨型二维码,吸引诸多市民围观。

记者也体验了一把,扫描二维码之后自动获取一张电子版会员卡,并有会员卡编号、会员卡特权、会员卡说明和适用门店电话及地址,随后记者在国贸360广场内消费时,只要向销售人员出示手机就能享受到折扣。

“平时得消费360元才能申请办理会员卡,这下只用一秒的时间,扫一扫二维码就能成为会员,还省去了普通办卡的繁琐过程。”市民王女士说道。

国贸360广场相关负责人告诉记者,这种将微信与会员联合营销的模式在河南实属首例,截至目前,微生活平台已吸引两万多新会员,老会员仍保留原功效,作为一种新的营销模式,国贸360广场将长期运营,消费者能持续享用会员特权,除非删除关注。

同时,新世界百货、正道花园百货、大商新玛特金博大等郑州市其他几家商场也纷纷利用微信平台进行微信营销活动,比如通过扫描二维码,关注并收到自动回复信息后,至商场服务台可兑换精美礼品一份。虽没有将微信直接与会员制联系,实质上还是微信“微博化”,征集粉丝,发放第一手信息,或进行及时互动;但从某种程度上讲,这种方式也是在“培育”消费者,最终达到提高忠诚客户量的目的。

微信俨然成为当下郑州商业营销的新宠,并将愈演愈烈,十分契合时代和消费者需求,然而,相比上海、广州等国内其他城市,郑州的微信营销还是晚了至少半年的时间,国贸360广场相关负责人也表示,目前对于微信仍处于试水、观望状态,尚未成熟。

会员是服务重心

会员制几乎已成为每家商场的重头戏之一,一方面体现其优质服务,另一方面则是通过此平台来维系消费者的忠诚度。除了运用微信与会员互动之外,郑州商场也对会员推出了诸多优惠措施。

通过走访,记者发现在大商新玛特郑州总店和紫荆山百货等诸多商场,大部分将会员中心设置在顶层,不时有消费者前来咨询或办理相关手续,其办公区域内不仅有供顾客休息的地方,还将会员卡的办理细则非常有条理的罗列张贴,柜台工作人员服务也很热情。

一般情况下,郑州各商场都会对VIP会员进行分类,比如大商新玛特郑州总店设置VIP钻石卡和VIP至尊卡。而对于会员积分则根据卡类和商场的区别来划定消费积分标准,有10元现金一分和

100元现金一分不等。

业内人士认为,虽然各商场都有自己的会员制且花样百出,但宗旨始终脱离不了服务的理念,同时在服务中突出特色,来进行争夺消费者的“博弈”,具体就体现在营销活动上。

5月16日,正道花园百货进行了为期四天的感恩超值回馈活动,还在当天专门进行夏季会员答谢活动,包含礼品和免费服务等。另据介绍,为迎接集团20周年庆典,即日起至6月2日,新世界百货郑州店将重磅推出空前让利活动,其中的亮点之一就是对会员的回馈:VIP会员生日当天购物消费可享5倍积分;VIP卡任意消费即送“雕牌洗衣液一桶”等礼品;VIP当天消费100元,享受免费停车3小时等。

“事实上,我们对会员的服务要比对普通消费者更用心。”大商新玛特相关负责人说。随着市场竞争日益激烈,淡旺季郑州各大商场均会不间断推出营销活动,无论营销方式如何创新与改进,对会员的维护始终是不变的主旋律之一。

记者随机采访了数位消费者,持有多家商场VIP会员卡的占比近八成。消费者十分愿意对会员制买单。不过有专家建议,郑州商场对会员的维护足够用心,但不能过多的将会员制变成促销手段,如能提高VIP会员真正意义上的尊贵度,增加更丰富的消费体验,那么在维持消费者忠诚度方面能收到更好的效果。

连日来,不少“微信控”时常收到郑州部分商家的活动推送信息,而在国贸360广场,“扫一扫”二维码即可获得“微生活会员卡”,享受诸多品牌折扣优惠。除了新媒体营销,部分商家也将于近期举行年中庆、周年庆等丰富多彩的线下活动,主要针对VIP会员进行答谢回馈。

发力腰部 四款新品齐发 名酒加民酒 宋河引领大众消费市场

5月17日,以四款大众消费产品为主角的“宋河酒业2013河南新品上市发布会”在郑州大河锦江饭店召开。会上,河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉对宋河此举充分认可:“在这个关键的机遇期,宋河适时地推出系列腰部新品,恰如其分地切入当前的主流价位。”

四款大众新品引关注

“中国白酒消费将由政商主导回归到商务和大众消费时代。”宋河股份总裁兼营销公司董事长王祚杨一语中的。2012年以来,中国白酒业步入低谷期,高端白酒量价齐降,与此同时,真正为普通消费者所需求的中低价位的“民酒”开始显山露水,成为行业下一个关注的焦点。

窖龄系列、豫宴系列、金奖系列和秘藏系列,当天招商会有四个主角,均为300元以下面向大众消费者的白酒品种。其中,窖龄系列为全新产品,面向“商务精英人士、小康家庭以及积极上进的潜力股群体”,最贵的一款市场价为228元;豫宴、金奖和秘藏在本次招商会上则推出了新品以完善产品线,比如,秘藏系列新推七两装秘藏,市场价为82元,将原有的产品价格体系向下作了进一步的延伸。

因为定位及价格区间切中时下市场命题,这些新品引起了现场经销商的热切关注。原本设计接待的是130位经销商,谁知最后来了近200位。5月17日早上,会议还没开始,有不少经销商已赶到会场,观摩展台上摆放的样酒,会议期间,当模特依次展示这些产品时,在场的经销商更是纷纷起立观看拍照。

至此,作为河南省唯一的浓香型“中国名酒”,宋河产品线已全面覆盖中低端市场,几乎涵盖了商务、喜庆和纪念酒等所有细分市场。

引领“民酒”发展新潮流

“一直以来,宋河的上量产品大多是面向大众消费的,譬如铁五星等,他们是我省中档白酒市场的领头羊。所以,当前的形势对宋河尚未形成多大影响,但我们也不敢掉以轻心。”王祚杨说。

其实,针对当前的市场形势,宋河早已有所行动:3月底在成都糖酒会期间,宋河推出了主打商务白酒市场的“共赢天下”系列产品,被业内人士柳旭波评价为是中国首款定位商务白酒的单品;4月下旬,宋河推出主攻中低端白酒市场的“淡雅宋河”,一上市就备受追捧,二十多天时间,50多家经销商与宋河签订了销售合同。而在仙仙网上线的“嗨80”则是宋河在电商渠道的另一种发力。

“在市场环境有所改变的当下,消费者正从关注名牌转向关注名牌性价比,从关注高端产品到关注腰部产品的结构转型。因此,优质的地产白酒将成为今后主流消费趋势。”蒋辉说。

蒋辉建议现场的经销商都应该到宋河的生产基地看看,因为只有到了那里才能真正了解,凭借雄厚的基础建设,强大的储酒能力以及一流的研发技术,宋河才能当得起豫酒龙头的位置。“宋河成就了豫酒诸多第一。作为豫酒老大,2012年宋河的销售收入突破20亿元,这是豫酒的新高度,也是宋河的新起点。”

张涵秋 吴美芳



手机应用体验 以网速流量制胜 极速好网络 智能新生活

21M极速网络 15G免费流量 二者轻松享有

本报记者 李冬生

21M网速 干啥都是嗖嗖的

说到21M网速,很多市民也许不了解这是什么概念。简单地来说,7.5秒打开淘宝网,7.4秒下载一首《将爱》就是联通的21M极速网络。

据了解,中国联通“沃”3G网络已经在大部分城市升级为HSPA+网络,郑州的网速可达21.6Mbps,在部分城市甚至可以达到42Mbps。有21.6Mbps网速的保障后,随拍随传,观看视频、查询信息等智能手机的精彩应用,都能够无卡顿,顺畅地完成。

如果你是炒股爱好者,或者是手机网购达人,都需要一部支持21M极速网络的智能手机,它能够让你无延时地查看股市行情,也能够让你第一时间秒购到心爱的物品。如果仅仅是因为网速的原因,让你的股票损失金钱,让你与自己心仪的宝贝擦肩而过,岂不是得不偿失。

如果你是微博和Facebook高手,拥有21M极速网络的智能手机,就能够让你轻松地更新微博内容和Facebook照片,无论是在购物时,还是在游玩时,都可以将身边的趣事及时与亲朋好友分享。

使用极速网络的智能手机,优势不仅仅只是这一小部分,如果要去一个陌生的地方,不知道路途,使用21M极速网络的手机和联通的“智慧公交”应用,你就可以瞬间查询到公交线路和自驾路线。

心动不如行动,想要亲自感受一把手机网速中的极速网络,不如到联通“沃”3G智能手机特卖会瞧一瞧,试一试。

在手机生活越来越丰富的今天,无论是在公交车上、商场内,还是在购物的大街上,随处可见低头玩手机的市民,这似乎已经成为一种风尚了。

看视频、刷微博、玩Facebook,都需要网速和流量,如果你也想随时随地低头玩这些应用,一定要选一部网速够快、流量够用的手机。

那么,联通的手机就是你的不二之选,因为独有的HSPA+网络,它拥有21M极速网络,因为“沃”3G智能手机特卖会,它享有15G免费国内流量。

15G流量 手机生活畅享

下载一个“神庙逃亡”,担心流量不够用;在公交车上闲得无聊,看个视频怕流量超标;刷个微博、聊个QQ,还得规划自己的流量,这样的手机生活一定不是我们想要的。

想要足够的流量,想要畅快地享受手机生活,郑州联通的“沃”3G智能手机特卖会一定是个不错的选择。郑州联通相关工作人员告诉记者,现在到联通营业厅、联通网上营业厅、联通电商合作网站、合作门店等地购机,都可以得到联通送出的15G免费国内流量。

“15G的流量会不会用不完呢,如果用不完的话不就浪费了吗?”部分市民会发出这样的疑问。其实根本不需要有这样的担心,因为联通的智能手机配备了21M的极速网络,“它能够让你有更多的爱好,以前不敢尝试的用手机看视频,极费流量的网络游戏,现在都可以随意的畅玩。”在特卖会上购得iPhone5的小王说。

如果有足够使用的流量,爱美的女生可以随时随地使用手机了解保养、化妆、美妆、健身、塑身等一系列知识。

如果有足够使用的流量,爱玩的男生,可以在任何一个地方,用自己心爱的智能手机,玩大型网络游戏。

就是由于联通送出的15G免费国内流量,刚购得iphoe5的小王的生活习惯也改变了不少,在公交车上可以了解世界各地的新闻,让自己变得侃侃而谈;和朋友一起出去玩,有21M的极速网络,可以走到哪,团购到哪,既省钱,又方便;在家中无聊的时候,拿起手机,可以玩“阴阳师”这样的大型游戏。“来联通购手机,真的是个正确的选择。”小王不禁感慨道。

新百集团庆让利活动今日“爆发”

本报讯(记者 武姣文/图)时值集团20周年庆典,郑州新世界百货整合优质的服务和品牌,从今日起再掀“让利风波”,回馈广大消费者。

活动期间,全场主题活动为38元当100花,满300元送150元,5月31日之前,凡单张小票消费400元即有机会赢取香港海洋公园五天四夜自由行的套票等奖品;同时消费满额,微信关注“郑新世界百货有限公司”或参与“微博寻找20年印记”活动均能获得对应礼品;另外还重磅推出新百VIP专享礼

动,并于5月25日举办社区好声音大赛,“六一”期间还将组织助学兴教公益活动。

据其相关负责人介绍,为感谢社会各界人士的支持,新世界百货将坚持以客户需求为导向的战略,对卖场布局全新整合,引领流行时尚,依托深厚的品牌资源,为消费者提供优雅、舒适的购物环境,贴心的服务体验,从外观到内涵,从视觉到感觉,甚至听觉、嗅觉,每一细微之处,都让郑州消费者享受到与众不同的购物乐趣。

消费微观察 栏目记者 武姣

超市“逆袭”开卖奢侈品

关注:日前,杭州世纪联华和平购物城在超市开卖奢侈品,包括消费者耳熟能详的Gucci、Prada、Armani、Burberry等7大品牌,同时分新品区、折扣区和定制区。据了解,世纪联华此番开卖奢侈品是通过国际名品集成店“欧凯城”入驻的形式来实现的。

视点:报道称,开业仅两小时,“欧凯城”成交6单生意,其中有4单是用世纪联华的储值卡进行消费。据相关人士透露,奢侈品挺进世纪联华和平购物城,其重要原因是世纪联华旗下200万会员手中有储值卡,而在“欧凯城”消费可以使用世纪联华储值卡。

有研究预计,2013年中国奢侈品市场销售增长率将从2012年的20%下降至6%~8%,今年以来,奢侈品在中国的销量也整体遇冷,那么,奢侈品进驻超市难道是自降身价,另寻商机以博高增长?

不少专家认为,超市开卖奢侈品或将使奢侈品形象大打折扣,奢侈品吸引消费者除了品牌和品质,一流的购物环境和体验不可或缺,主打日常用品的超市实则是“高高在上”的奢侈品定位不搭。

据了解,世纪联华和平购物城开卖奢侈品,采用的是引进多品牌买手集合店的模式,失去去国外进货,只需取得销售授权,毛利可控。业内人士预测不排除其他超市也会效仿的可能,但奢侈品对于超市采购体系设置的门槛更高。就目前来看,广州等城市的超市未见卖奢侈品,郑州超市短期内可能性也不大。

资讯速递

德国玛丽蒂姆酒店集团 即将落户郑州

本报讯(记者 李婷婷)5月18日,第八届中博会河南省重点项目签约现场,新东润地产有限公司与德国玛丽蒂姆酒店集团就在郑东新区建立高星级商务酒店合作事宜,举行签约仪式,标志着双方合作的实质性确定。

据了解,玛丽蒂姆酒店集团成立于1969年,是欧洲排名第二、德国最大的家族酒店集团,拥有并经营53家位于德国、埃及、毛里求斯、西班牙、土耳其和中国的酒店。中国的第一家酒店于2010年成立,目前在中国已开业运营的有沈阳、芜湖两家酒店,上海、常州、南宁、杭州的四家新酒店将在明年面世。玛丽蒂姆酒店以会议休闲为主,为大型企业、政府机构、国际组织等提供一流的休闲会务设施及服务。产品组合包括市中心的城市酒店,交通便利的机场酒店以及毗邻高尔夫、温泉、海滩、公园等的湖滨度假村。

黄河富景生态世界 开通直达市区公交车

本报讯(记者 武姣)记者日前获悉,5月23日,黄河富景生态世界开通直达市区公交车,为市民和游客提供交通便利。

据了解,这趟直达公交车线路为“旅游6号线”,票价2元,线路起点是花园路刘庄,途经花园路国泰路、汽车博览中心、花园路开元路、花园路迎宾路、花园路金水路、花园路公交站、G107王庄、G107王庄东、G107京水、G107京水东、G107六堡村、凌庄南、凌庄北、黄河大堤到黄河富景生态世界。

据其相关负责人介绍,富景生态世界为国家AAA级景区,以生态保护为开建准则,以自然生态为主题,以丰富黄河湿地为依托,占地面积一万余亩。为答谢广大游客的支持,黄河富景生态世界将于5月28日~31日推出特别优惠活动,游客凭当天的公交车票即可享受以下优惠:免景区门票、免费骑马一圈、免费骑双人车一次、免费逛惊魂洞一次、免费开卡丁车一圈、游乐岛上数十种游乐设施免费、免费游览万亩黄河湿地、免费参观影视基地。

让国货精品从此与众不同 爱国者国货精品馆落户郑州

近日,郑州市民翘首以盼的爱国者国货精品馆落户郑州太阳城1站购物广场,随着爱国者国际化联盟发起理事、爱国者集团董事长冯军在开业庆典上宣布爱国者国货精品馆在郑州起航,由50家国货精品品牌组成的旗舰店正式驶入郑州人民的日常生活。

爱国者国货精品馆进驻郑州不仅方便了郑州百姓的生活,更为河南本土的民族企业做出了榜样,因此也引起了郑州市社会各界和主流媒体的重视。爱国者国货精品馆凭借着新颖的商业模式和严格的筛选体系,将最能够代表中国实力的国货精品汇聚一堂,无疑为众多渴望了解国货的消费者打开了一扇窗户,通过集中和增大高品质国货的选择空间,提升国货精品在消费者心目中的位置,从而建立他们对国货品牌的信心,为中国品牌国际化推波助澜。

目前,爱国者国货精品馆涵盖数码、服装、食品、家电等多个与日常生活息息相关的精品品牌,从而确保每一个光顾精品馆的消费者都能够找到自己想要的产品。

张燕