

特别策划

阳春三月 女人天下

『她经济』势不可挡

在零售行业，“女人钱最好赚”已成为商家共识，女性消费群体亦是商家重点“培育”对象。距离三八节仅剩一天，而商家突围“她经济”早已进入爆发阶段。

相比往年，今年郑州商家的三八节营销活动，在推出特惠的基础上，体验成分加大，悉心挖掘女性顾客深层次消费需求，更具人文性，业内人士认为，做商业赢得“女人心”更易赢市场，女性消费潜力巨大，并将逐渐转向家庭消费，商场调整也会随着女性消费习惯的变化而变化。

本报记者 武斌



约“惠”手册

★王府井百货郑州店：3月8日，女性顾客当日消费满1388元，即可参加以下两款超值换购活动：加88元换购价值290元 kipling 精美手包一个；加168元换购价值350元 kipling 精美手包一个，日限100名。单人单张小票仅可换购一次，黄铂金、迪信通及苹果专柜不参加此活动。

★郑州国贸360广场：即日起至3月9日，闺蜜同行，购买正价女士产品两件，并现场关注UR官方微信转发UR闺蜜特刊至朋友圈，即可获赠两张50元现金券，两件产品需满额300元，快带着好姐妹一起来shopping吧。

★正道花园百货：即日起至3月9日，在正道花园百货购雅诗兰黛产品满1080元赠清润白系类6件套、弹性紧致柔肤系列7件套，并且10倍积分；兰芝8日至9日满500元返100元券等。

资讯速递

雅姿光感焕白系列上市

本报讯（记者 赵佳）3月5日，雅姿光感焕白系列新品上市专家巡讲会走进裕达国贸酒店，将其独创的“3D控黑焕白系统”美白理念带到郑州。

会上，来自美国的知名皮肤美容医疗专家 Michelle Dallaird，从专业角度解析雅姿光感焕白系列产品功效，同时，“美容天后”、顶级时尚杂志美妆专栏作家游丝棋，为雅姿独家定制了四大美肌“摩”法，并在现场展示雅姿新品带来的肌肤改变，发布会还进行了丰富多彩的产品互动体验活动。

据悉，雅姿是安利旗下高端化妆品品牌，此次推出的新品能全面作用于肌肤3大层面，帮助肌肤摆脱暗沉、色斑困扰，实现肌肤由内而外通透亮白，引领初春美白和新娘美白的时尚风向标。

提升服务 构建和谐征纳关系

本报讯 日前，郑州市地税局二七区解放路所通过不断优化纳税服务手段，帮助企业解决实际困难和问题，贯彻落实大服务的主题思想，提升服务并进行及时融洽的沟通后，有效地将税企征纳关系进行改善，让国家税收“取之于民，用之于民”的理念在税企双方形成共识。（冯凯 王东伟）

节日营销 为“她”服务

女人不仅拥有自己的节日，还有令男人羡慕的“专属特权”，这种尊贵感一大部分来自商家的馈赠。近年来，在商家的“炒作”下，女人节变成女人月，“专属特权”也拉长时限。

3月1日，淘宝网首页，女人节专场活动已推至滚动页面，另有消息称，阿里宣布将在3月8日针对手机淘宝推出“请全国用户免费吃喝一天”的活动。此外，乐蜂网、京东商城等电商平台也纷纷出击三八节促销活动。

线上“火药味”十足，线下也“打”得热火朝天。据了解，丹尼斯百货、正道花园百货竞相推出化妆品节，不仅有满减、满赠优惠，而且还开出美丽课堂。其他百货商场则分别从银行联盟、品牌大促等方面入手，其中，女性会员免费停车、免费首饰清洗等服务环节丰富多彩。

“女性在节日期间享受到实实在在的尊贵感。”丹尼斯七天地总经理赵华介绍，丹尼斯七天地将针对VIP会员开展各种DIY沙龙活动，并送出美甲、美发体验卡，此类活动也将在郑州市其他购物中心同期上演。

商家普遍认为，三八节是女性购物爆发点，但从女性关注的话题及爱好入手，普及相关知识，关爱自身健康问题，才是节日营销最有影响力的一面。

日常消费 “她”是引擎

业内专家认为，女性在消费过程中表现出极高的忠诚度与推荐度，女性已完全成为网购主力，其在电商平台人数达八成，甚至在实体商场，所有的消费都是由女性来拉动的。

“对于零售业来讲，服务是永恒的主题，而商家都会更加倾向和重视对女性顾客的服务。”赵华告诉记者。

据丹尼斯新闻发言人徐祺介绍，在亚细亚盛行的年代，郑州大部分商场一层分布着家电、食品、工具等生活用品，1997年丹尼斯百货入驻郑州后，成为本土第一家把女性消费品放到最好楼层的商场，一层由化妆品和女鞋构成，从布局面积上有了很大改变。

“女性消费这块，丹尼斯是个典型。”徐祺说，2000年起，丹尼斯人民店成为郑州化妆品最权威的集聚地，囊括多个国际知名品牌。至今，百货店品类仍以女性精品为主，女性消费品类营业额相当高，利润率也非常高。

不难发现，大多数女性天生爱逛街，对时尚及新鲜事物极为敏感，能在商场停留较长的时间，相比男性而言，消费多趋于感性、冲动，所扮演的家庭角色也不同，这也是商家掘金“她经济”、重视女性消费者的另一原因。

郑州国贸360广场企划部经理尚冬玉告诉记者，“她经济”是利润增长引擎，影响着全年的品牌招商、业态规划、服务提升及营销策略等工作环节。

时尚传播 “她”当主力

目前，百货商场在不断调整，购物中心数量在增加，业态的丰富和营销活动的创新，使得消费者的生活方式都发生了很大改变，特别对于女性消费者来讲，这是极大的利好。

赵华认为，女性能够影响全家人的购物行为，当业态丰富之后，来购物中心逛街已不是单纯的购物了，相反，在体验的过程中，购物的范围较之前扩大了，看看家具、做做美甲、吃顿饭等都能拉动消费。

所以，如果说女人购物针对性不够强，那么，在不久的将来，女人逛街会变得愈加“漫无目的”。

“对大多数商场而言，女性消费比重会逐渐增大，更会影响到商场的调整。”尚冬玉说。

大商新玛特金博大店营销部部长卢莲莲告诉记者，今后女性消费市场发展趋势表现在家庭消费支出增加，“女人也是时尚传播者，现在有很多‘辣妈’，她们给自己，特别给孩子买东西是不打折扣的。”

“女性消费会更多转向孩子、老公，未来也可能会在购买‘大件儿’上有所体现。”徐祺道出了和卢莲莲同样的观点。

采访中，诸多商家向记者透露，“她经济”势不可挡，商场调整过程中，将不断扩大女性优势消费品类，如有必要，或将压缩男性消费品类，并将女性消费品类调至最佳位置。

节日福利

拍照、集“赞”送惊喜啦

三八节，本报为广大女性准备了特别礼物。即日起，拿起手机，动一下手指就有机会获得澜琦雅闻价值1080元的美容体验卡，限量138张，先到先得。

领取方法：

★用手机拍下今日《时尚消费》版，至本报消费部领取（限前38名）。

★扫描二维码，关注本版公众微信，并把此活动链接分享至朋友圈，集够38个赞（需发截图至公众平台，限前100名），中奖名单将公布于微信平台。

联系电话：67655502、15038338114

张瑞颖

郑州澜琦雅闻美容有限公司总经理

学会保养 为美丽加分

初见张瑞颖，会不自觉地投去诧异的目光，高高的马尾，淡淡的妆容，白色羊毛开衫搭配黑色花苞裙，看起来俨然像20多岁的姑娘，可她已是快“奔四”的“70后”女人。

面对此次访谈，张瑞颖笑容恬静、话语沉稳，还向记者分享了她的养丽心经，临近三八节，张瑞颖以独特专业的视角呼吁女性要增强保养意识，关注健康美。

经营美丽 贵在用心坚持

同样作为职场女性，张瑞颖则属于“不紧不慢”型，采访时她一边接了几个电话处理公事，“我可不想让强势这个词用在我身上，我觉得女人不必刻意去强调在家庭、社会中的地位，只要用心做事对人就足够了。”张瑞颖说。

张瑞颖经常查看店里每个角落的卫生情况，到水区和客户沟通交流，了解女性消费者的切身需求，所有新产品和项目引入之前，她都要亲自体验，来检验其效果。

工作如此繁忙，还要尽可能分配更多的时间陪孩子，那么，张瑞颖为何看起来还是那么年轻？“经营公司照顾孩子都需要费心思，但不能‘放弃’自己，女人要对自己好

一点。”张瑞颖告诉记者，女人是否有保养意识，外观上就能看出差别，对工作、对家庭都能尽心尽力，对自己更不能偷懒。

她认为，如果有条件去美容会所，就不要贪图便宜，要选择正规的连锁品牌店，此外，在家也可以给自己做保养。张瑞颖说她的养丽秘诀之一便是每天晚上用精油泡脚，促进血液循环，同时用牛角状刮痧板做面部刮痧，然后敷上深层补水面膜。

正所谓没有丑女人只有懒女人，张瑞颖说，无论哪种美容方法都需要用心，并长期坚持下去。

由内及外 倡导养生美容

“养生是一门非常神奇的课程。”张瑞颖说，自然美就是由内至外的健康美，这就是美容养生的概念，从专业角度讲，女性需培养以内养外、全面美容的保养习惯。

日常生活中，不少女性喜爱在浴池刮痧、拔罐，对此，张瑞颖特别强调：“那样是不科学的，澡堂本身湿气重，在那里刮痧拔罐不但解决不了亚健康问题，而且体内湿气也排不出去，甚至会起到

反作用。”

在张瑞颖看来，女性保养需经过“通、调、补”的过程，比如澜琦雅闻身体项目“中国茶禅”，可通全身经络，了解各部位状况。

虽然近年来女性美容保养越来越普及，养生美容理念更趋向大众化，但对其正确认知却未真正被广大女性接受，这也是张瑞颖想要倡导养生美容的初衷。

“郑州市美容行业将更加规范，诚信服务将会是消费者对美容行业的首要要求，美容会所的连锁化规模经营已成发展趋势。”张瑞颖告诉记者，澜琦雅闻今年将开拓郑东新区市场，未来三年内逐渐发展到8到10家直营连锁店，将企业形象塑造成河南美容行业规范的标杆。

唐文英

王府井百货郑州店总经理

让女人乐享购物之旅



像朋友聊天似的，十分轻松，她语速很快，说着一口纯正的北京话，三言两语就能感受到她那豪爽的性格。

唐文英虽然留着干练的短发，标准职业范儿，但她对女人该有的审美、时尚、品位等十分敏感，对女性顾客的消费需求更是了如指掌。

“女性消费靠感性认知，比如化妆品品牌更新产品，包装设计更加新颖就能吸引女性，还有橱窗效应能瞬间激发女性购物欲望，再有女性特别在意购买后附赠礼品等。”唐文英说。

“不过，女人不仅为自己置办新品，而且还为家庭成员购买有用的商品，花钱毫不犹豫的。”唐文英告诉记者，随着经济越来越独立，女性自主意识增强，消费主导权也在提升，而在信息时代，电商、微信等支付平台使女性消费多元化发展愈加明显，掌握了女性消费行为变化，就可以成为更具优势的卖家。

她把大部分时间都倾注在工作上，忙起来雷厉风行，严谨细致，在推动王府井百货郑州店快速发展的路上，尽显女将风范。

值此三八节之际，唐文英有话要说：“女性顾客是王府井百货郑州店的主体顾客，我们将更加关注女性消费群体，为她们提供愉悦的购物环境。”

优化商场环境 提升购物舒适度

业内人士认为，当女

女性主导消费 购物行为多元化

和唐文英的访谈就

美丽态度