



《绿城商场八仙过海抢“伙伴”》后续报道

栽下梧桐树 引得凤凰来

本报记者 武姣

如果给郑州几家大型商场的招商负责人每人分一块纸片,分别写出十个最想引进的品牌,答案会是什么?大相径庭还是大同小异?对于这一猜想,业内多将票数投向后。

商场同质化问题严重已是老生常谈,除了业态搭配、动线设计和营销活动的雷同,品牌组合方面表现最为突出,“千店一面”是商家和消费者都不愿看到的结果。“进驻或不进驻?进驻谁不进驻谁?”这个选择题如果商家还无法掌握,那么,差异化经营就实现,怎样才能拥有独一无二的“伙伴”,来听听不同的声音。



宋向清 河南省商业经济学会常务副会长、秘书长

当你给品牌商讲你的构思时,他们会考虑商场未来的样子是否喜欢?这家商场以后会不会火?运营团队是否足够专业?在谈判的过程中,你得给予品牌商信心,他们才会青睐你。这其中,就需要先把自己做好。

商场和街边铺是完全不同的概念,街边铺招商时不需考虑太多,商场的硬件打造、业态搭配、地理位置、物业结构等都是影响招商的因素,于是商场的“性格”需要彰显出来,以此来提高差异成分。

购物中心一定要做成个性化、主题性、体验性强的商业,特点越鲜明,品牌培养期就越短,同一品牌开在不同商场会有不同的感觉。当你剑走偏锋在竞争者中脱颖而出,那么,就是在筛选哪些品牌可以进来,哪些品牌不需要了。



张杰 大商新玛特金博大店总经理

张杰 大商新玛特金博大店总经理

如果你的定位是精品百货,却招来一些地摊品牌肯定不行。所以,招商工作首先要考虑定位。品牌是否能看中你,就要看你的商场有没有他们想要的氛围、环境、位置等,不断提升自己才能吸引品牌,两者诉求点吻合,有共同发展目标,合作才愉快。

金博大在调整前将市场导向和消费需求作为招商的出发点,定位“泛购物中心式百货商场”,打造有魅力的商场。现在流行跨界、混搭,此次调整金博大将加大餐饮品牌数量,优势品类中影响力大的品牌也重点引进,比如引进英皇珠宝、金至尊、玛贝儿等既有品牌性又有业绩保证的重点品牌。以此来丰富商品层次,提高商品力。

值得注意的是,招商还需接地气。金博大此次品牌引进方向就是消费者看得上、买得起的品牌,看得上即够时尚,有特色,买得起即价格适中,在消费者承受范围内。



消费资讯

徽思叔叔 郑州首家店今日开业

本报讯(记者 赵佳)据悉,风靡全国的起司蛋糕品牌徽思叔叔登陆郑州,首家店郑州国贸360广场店今日开业,将以独特的口感为绿城消费者带来不一样味蕾体验。

“原料100%采用澳洲天然乳酪,加入了纯天然奶油和新鲜牛奶,再加上水烤的方式现制而成,新鲜、美味、健康、安全,相信徽思叔叔这股‘蛋糕旋风’也会迅速席卷郑州。”徽思叔叔负责人说。

据介绍,徽思叔叔蛋糕店起源于1948年,第一家店在日本九州福冈市正式成立,其招牌“现烤芝士蛋糕”凭其香浓的芝士、嫩滑的口感风靡日本长达20年之久,店面遍布整个九州岛。而后进军海外,2011年进驻台湾,2012年徽思叔叔的“天使蛋糕”专卖店在台北火车站开业,2013年,正式进军中国内地市场,上海、北京、成都、重庆、武汉等地区门店出现火爆场景。徽思叔叔共有四种出品,分别是现烘起司蛋糕、天使的帽子、恶魔的帽子和丘比特,每一种蛋糕都别具特色。

保障蜂蜜安全 300蜂农发诚信宣言

本报讯(记者 张涵秋)8月1日,来自河南各地的300多名养蜂专业户齐聚郑州,参加由河南蜜源养蜂专业合作社主办的“农民专业合作社创新试点”养蜂技术培训会。

“目前全国蜂蜜产品参差不齐,大家达成诚信养蜂的共识,旨在保证蜂蜜的纯天然品质。”蜜源养蜂合作社理事长何昕说。

在此次会议上,蜜源养蜂专业合作社倡议养蜂者联合起来,组建更大的“养蜂合作社”。为了向社会承诺,在何昕的倡议下,来自全省各地的养蜂大户、专业合作社启动“诚信宣言”仪式,大家庄重宣誓:尊重蜜蜂的劳动,生产优质蜂蜜,让中国人吃上放心蜜。



8月3日,大型慈善公益年度盛会“旗袍会·七夕善美之夜”在河南省艺术中心大剧院举行,节目中,罗汉山禅寺主持释延武贴身宝剑成功拍卖18000元,加入旗袍会善美基金,并将七夕定位旗袍节,传承弘扬旗袍文化。 郑伟霞 摄

美汁源阳光旅“橙”进入消暑季

本报讯(记者 李强军)8月2日,在洛阳龙池自然保护公园,美汁源阳光旅“橙”大型漂流消暑活动举行,100余对情侣受邀参与。

活动现场,约两个小时的漂程让情侣们不仅感受到了漂流的惊险与刺激,而且也欣赏了两岸沿途风景。“美汁源阳光旅‘橙’”活动希望消费者

在一山一水间,享受健康的生活状态,这也符合美汁源“健康专家”的品牌形象。”郑州、漯河太古可口可乐市场销售总监胡前明说。

据了解,2014年美汁源带你去旅行,开启全新阳光旅“橙”,线上集“阳光里程”可抽奖获得丰富有趣的奖品。



姣姣带你吃郑州

栏目记者 武姣

文奇中餐厅: 遇见未知的惊喜



海皇粥



文奇蛋挞



石锅鲜花椒牛仔骨

很少有人选择去星级酒店邂逅美味,也不曾预料奢华也有懂生活的态度。长久驻留的惯性思维,还是不愿接受重塑后的改变。8月5日,一次正常的试吃活动,却让所有食客遇见未知的惊喜,在裕达国贸酒店文奇中餐厅,食客们发现原来“遥不可及”是一场“误会”。

“我们现在主要面向家庭、商务消费,人均降低,你可以来裕达只吃一碗烩面。但是,这碗烩面也会保证五星级的品质和服务。”裕达国贸酒店市场传媒部总监王平说,转型后的裕达国贸酒店想要交到更多的朋友。

王平的毛遂自荐并没有和食客们拉近关系,当12道凉菜逐一登场时,试吃现场依然平静。“微波花生米是由18种调料煮完之后,放进功率极高的进口微波炉微波3次,每次微波20秒,不会上火,香味特别……”在文奇中餐厅总经理东涛的介绍下,食客们带着一份好奇动筷品鉴。

“精选的小南瓜搭配清香的桂花酱,入口绵软香甜却不油腻,用筷子夹起时不会分成两半或者散掉,能感觉到餐厅在选材和口感上十分用心。”试吃成员“樊小坏先森”(微信昵称)一番评价之后,现场气氛活跃起来,食客们相互分享味蕾的反应。

接着,农家烧豆腐、椒盐九肚鱼、石锅鲜花椒牛仔骨等热菜端上餐桌时,食客们开始大快朵颐,并给予一致好评。

食客们正专注的享用晚餐,这时大厨推着餐车走到餐桌前,“今晚的重头戏来啦——现场熬制海皇粥。”推荐这道菜时东涛显得格外兴奋。海皇粥从生米开始熬制,保留米香味。再有序加入鲍鱼、花蟹、本港鱿鱼、干贝和基围虾,十多分钟后便能出锅。

“自己在家做时用过胡椒、米酒去腥味儿,这个海皇粥里加进去这么多海鲜都闻不到腥味儿,清淡而不失鲜美。”试吃成员芦先生说道。

活动结束后,食客们普遍对文奇中餐厅的品质点赞。王平表示,堂做海皇粥套餐8月7日已正式在美国网上线,人均消费120元左右,四位起订,另赠送四款凉菜、六款热菜、两款点心和一款主食。

下期美食探店 徽思叔叔

时间:8月11日
 地址:郑州国贸360广场B1

爱吃团成员招募中

招募方式:招募10人免费试吃
 报名方式:1:官方微博(发送“我爱美食”) 报名方式2:0371-67655258