

临近圣诞节,我市街头巷尾的圣诞氛围日渐浓厚,部分商场甚至在11月初便开始落地圣诞营销活动,随着商家圣诞美陈“竞赛”的展开,圣诞经济也将持续升温,不过在业内人士看来,由于消费心理和消费需求不断变化,商家备战圣诞节需下更大功夫,在零售业寒意未退的大背景下,没有创新难以突围市场。

## 吸金圣诞节 商家拼创意

本报记者 武蛟

### 商场:玩转美陈提前抢客

近年来,圣诞亮灯仪式已成为不少商场的年度标志性活动,商家以此正式宣告圣诞节的到来,同时发力旺季市场抢得先机。对于以什么样的新造型呈现在顾客面前,突出亮点十分重要。

11月8日,郑州国贸360广场比往年提前一周启动圣诞亮灯仪式,以“芬兰小镇”为主题,在景观方面动静融合,并增加互动装置和声光电设备。11月27日,锦艺城购物中心举行圣诞亮灯仪式,以笑脸为主题,并在外广场“种”上一棵雪白的圣诞树。12月5日,郑州万象城购物中心进行圣诞亮灯,为消费者呈现了以“天空之城”为主题的圣诞美陈。

对于圣诞节这个洋节日,消费者喜欢多半因为浪漫、有情调,商家自然不会放过其中的商机,体验当道的今天,精神消费呈上升趋势,从我市各大商场的圣诞美陈中不难看出,商家为顾客营造了一个有情感共鸣的节日氛围。

“通过营造圣诞消费环境来留住、增加自己的客户群,美陈工作也是在经营客流。”郑州国贸360广场负责人表示。

业内人士认为,商家已不再一味追求档次,而是展开抢客大战,有了客流,就有机会获得现金流,从而促进业绩增长。

### 市场:圣诞经济持续升温

美陈是商家备战圣诞季的第一步,接下来如何结合具体活动,增强体验感,集聚客流,实现销售是重点。12月初,郑州各商家已纷纷进入活动预热状态,预计12月下旬商家促销活动将集中爆发。

目前,郑州各大商场部分品牌也自行进入圣诞打折季,一些店内还准备圣诞福袋,在一些生活类主力店门口,圣诞树、圣诞帽等装饰品也进入热销状态。另据介绍,郑州国贸360广场12月份每周末都将在花园路入口处举行圣诞音乐潮队,同时,当日累计消费满600元(特例商品满1800元),即可参与刮刮

卡抽奖活动。

“今年圣诞节将不再邀请明星,而更注重消费者的感受,提高活动的互动性,让他们真正参与进来,同时,圣诞节当天将以促销为主,会员积分为辅。”郑州万象城购物中心负责人说。

锦艺城购物中心负责人告诉记者:“圣诞节与B区三周年庆以及C区开业在同一节点,届时将有唱诗会、明星助阵、超低折扣等活动,今年的圣诞节将是锦艺城全年最大的一次狂欢盛宴。”

为了掘金“圣诞经济”,众商家摩拳擦掌,随着一系列营销活动的推进,圣诞消费市场将持续升温。

### 业内:商家亟须创新求变

一般来讲,12月是传统销售旺季,并且有圣诞、元旦两个大的节日,商家只需推出常规营销,冲刺年底销售方面不必发愁。但,事实真是如此?

“双十一”掀起网购热潮,紧接着“双十二”持续出击,圣诞季也是电商必争之地,其宣传造势从未停止,并伴随着优惠大促,对于消费者而言,商场环境打造的再唯美吸睛,没有实质性优惠活动仍不够诱人。随着消费水平的提高和消费习惯的改变,不少消费者还会远赴香港及国外圣诞抢购。

分析人士认为,商家一方面要发挥自身优势避免客户流失至线上,另一方面,还要增加活动亮点保持吸引力和新鲜感,如果没有创新,改变不了消费者视觉疲劳,也不能满足消费者需求。另有观点认为,目前传统零售行业不景气,商家热衷圣诞市场也是想改善现状,突围求变,但往往会出现力不从心。

专家表示,就圣诞节而言,市场对美陈提出更高要求,商家可大胆创新,添加科技、艺术等元素,给消费者更多想象的空间,在折扣促销和体验方面还要提高趣味性。同样的节点,消费者进店之后能真切感受到有变化的不一样的东西。重点在于,创新求变不仅仅适用于圣诞节,而是需要商家长期坚持。

### 行业传真

#### 郑州铁塔“上合会”通信保障圆满交卷

本报讯 12月14日~15日,上海合作组织成员国政府首脑(总理)理事会第十四次会议(简称“上合会”)在郑州举行。此次会议对郑州铁塔公司是一次严峻的大考,是铁塔公司全面接收存量基站以来,面临的最大规模、最高规格的通信保障工作,也是分公司增强通信保障能力、与三家运营商及代维公司磨合的一次极好的机会。为全面做好此次会议的保障,郑州铁塔高度重视、全体动员,共出动会议保障人员近百人次、应急通信车辆50多辆、重点保障基站1380多座,全力以赴做好会议保障工作。

面对大规模的通信保障任务,郑州铁塔分公司牵头,联合三家运营商、相关代维公司成立了“重要会议联合保障指挥部”,指挥部设置在铁塔公司,多家单位现场办公,现场发现问题、解决问题。在会议开始前,郑州铁塔分公司联合运营商、代维公司先后开展了3次应急演练,提升了分公司应急保障水平。

同时,郑州铁塔分公司监控中心采取7×24小时不间断控制,在郑州铁塔分公司重保指挥部,三家运营商、代维公司、郑州铁塔公司的工作人员连续作战,放弃周末和节假日,为保障工作付出了辛勤的汗水,为“上合会”通信保障交上了一份满意的答卷。(宋笑琳)

#### 中国妇幼保健协会年会召开

本报讯(记者 汪辉 王治 通讯员 卜春梅)日前,由中国妇幼保健协会主办、郑州市妇幼保健院承办的“2015中国妇幼保健协会妇科内分泌专业委员会年会”在郑州召开。

为期两天的中国妇幼保健协会妇科内分泌专业委员会年会,邀请到了北京协和医院、首都医科大学附属河南省妇幼保健院、杭州市妇产科医院、深圳市妇幼保健院等国内本领域的知名专家孙爱军教授等15名国内知名专家,对妇科内分泌、生殖健康、青春期疾病处理等专题知识进行讲解与剖析,其内容涵盖妇科内分泌的基础知识,常见疾病诊治以及国际学科发展前沿。

来自全国各地的600余名妇产科以及生殖医学的专业技术人员一同就专题内容进行学术研讨、分享心得、交流经验。此次会议的成功举办将有助于进一步提升我国妇产科和生殖医学医务人员的基础理论水平、临床诊治能力和科研能力,从而推动全国妇科内分泌医学的发展,造福更多的女性同胞。

#### 市九院姑息治疗参与肿瘤营养横断面调查

本报讯(记者 汪辉 王治)近日,郑州市第九人民医院姑息(缓和)治疗暨安宁疗护中心作为河南省一家肿瘤营养横断面调查研究单位,参与营养支持调查,结果将作为中国研究内容交流。

此次调查是中国医疗保健国际交流促进会营养与代谢管理分会与中国抗癌协会癌症康复与姑息治疗专业委员会共同发起的“中国营养日”公益性调查项目。项目在2015年11月正式开展,并选定以后每年11月最后一个周末为“中国营养日”,在全国范围内,针对各医疗机构住院的肿瘤患者,进行营养不良的公益性调查。所有参与的医疗机构在征得患者同意后,以调查问卷的形式采集患者的营养状况以及相应的营养处理数据。

此次在郑州市九院姑息(缓和)治疗暨安宁疗护中心进行的肿瘤营养横断面调查研究,将代表中国参加欧洲营养代谢学会(ESPEN)同期开展的“欧洲 Nutrition day”的征集工作。

### 校园速递

12月4日~7日,首届中国教育创新成果公益博览会在北京师范大学举行,郑州高新区外国语小学申报的成果——《课程变革中创新学校育人模式——“3+8+X”出彩课程体系的构建与实施》,作为河南省基础教研室选送的优秀创新成果之一,有幸参展,同时受到与会专家及全国各地教育同仁的高度认可。魏瑞娟

12月5日~7日,金水区文化路第一小学教育创新成果——“构建适合学生成长的‘乐享课程’实践研究”,在北京师范大学首届中国教育创新成果公益博览会展出。该校“乐享课程”先进的理念、清晰的目标、科学的课程结构、丰富的课程内容、独特的选课形式、详尽的实施方法、科学的课程管理评价,吸引了与会者的目光。张艳丽

近日,记者从国家知识产权局获悉,金水区工人第一新村小学的两项科技发明项目“智能捕鱼玩具手套”和“一种电池回收利用装置”获得“国家实用新型发明专利”。侯建敏

12月4日~11日,惠济区古荥幼儿园开展了一系列法制进校园活动,对幼儿进行法制教育,教育幼儿做懂法、守法的小公民,还对全体教职工进行培训和考试。刘海燕

为进一步加强学校安全防范工作,金水区第三幼儿园、金沙小学、文化绿城小学和经三路小学分别进行了校园安全大排查。张震

为深入开展法制宣传教育,金水区纬五路第二小学于近日围绕“弘扬宪法精神,推动创新、协调、绿色、开放、共享发展”这一主题,成立宣传领导小组,研究制定国家宪法日暨法制宣传活动方案,并认真组织实施。任琳

为增强学生的法制意识,12月11日,郑州中学第三附属小学为六年级学生举办了一场法制报告会。杨柳

12月10日~11日,金水区金桥学校开展了教研组示范课观摩活动。参加示范课的老师分别担任不同学段多个学科的教研组长,多位是郑州市骨干老师和金水区“希望杯”获得者。范会礼

12月12日,由河南徐辉建筑工程设计有限公司主办的“2015 SUNRISE杯全国大学生建筑设计方案竞赛”颁奖典礼暨学术论坛在郑州大学成功举办。此次活动邀请本届评审会主席齐欣和评审委员李保峰做专题讲座并邀请行业主管领导及业界权威人士担任颁奖嘉宾。

据悉,“SUNRISE杯全国大学生建筑设计方案竞赛”始于2011年,每两年一届,面向全国建筑高校的大学生建筑设计竞赛。现今已连续成功举办三届,已成为中东部地区建筑设计领域的一项代表性活动。张震

## 全国首例W2C大型葡萄酒贸易商业平台落地郑州航空港

本报讯(记者 赵佳)12月16日,河南·世界葡萄酒国际贸易中心“全球酒庄入驻项目签约仪式”在郑州航空港区成功举办。河南省贸促会、郑州航空港区、中国酒类流通协会、河南省酒业协会等各级领导以及入驻项目酒庄代表、经销商代表等200余人参加了当天的签约仪式。

当天,有13个国家,百余名酒庄主携带500多个葡萄酒品牌参加了展会,同时现场还有2万多种葡萄酒参展。在签约仪式现场,更有60个酒庄同时签约,正式入驻世界葡萄酒国际贸易中心。

据悉,河南·世界葡萄酒国际贸易

中心是W2C(Winery 2 Customer酒庄生产者直接面对终端消费者)大型葡萄酒贸易商业平台,也是国内由酒庄庄主直接入驻销售的葡萄酒领域垂直电商平台。这一平台使全球酒庄直接面对消费者,去除了中间环节,创建了“极致保真、极致性价比、极致体验、极致生态”的核心价值。自此,全球酒庄足不出户完成销售,亿万消费者足不出户完成购买,一举释放了中国百亿葡萄酒消费市场,实现生产与终端直接握手、品控与服务全程保障的全球跨境E贸易完美体验。

河南·世界葡萄酒国际贸易中心还将整合葡萄酒旅游、葡萄酒教育、葡萄

酒交友、葡萄酒金融、葡萄酒供应链、葡萄酒地产等各方业务,打造成国内完整、先进的生态链商业平台。这一平台模式将会极大地满足外商低成本、高效率进驻中国市场的需求,也将会极大地满足消费者价低保真的葡萄酒消费愿望。

通过W2C模式的运用,河南·世界葡萄酒国际贸易中心致力于打造一个内陆的进口葡萄酒港口,立足港区,接力沿海,服务中西部,面向全国。让更多的中原父老,更多的中国人喝到好的美酒,重塑中国亿万消费者葡萄酒消费新理念,为中国葡萄酒市场的发展带来新的机遇。

### 商情扫描

#### 金九福珠宝举行15周年庆典

本报讯(记者 丁冬洁 通讯员 张一帆)近日,金九福珠宝“风雨十五载,相伴再出发”15周年庆典在郑州粤海酒店举行。河南珠宝行业协会会长刘长秀以及金九福珠宝(香港)有限公司董事长张清勇分别致辞。

会上金九福与深圳紫牛珠宝培训管理咨询公司签约,由紫牛公司为金九福珠宝提供2016年所有店铺员工培训。紫牛公司负责人表示:“我们通过和金九福的合作,看到河南珠宝企业的一

#### 李贺记一周年店庆促销

本报讯(记者 丁冬洁)日前,李贺记台湾精致生活馆启动一周年店庆活动。

据悉,店庆活动将持续至明年1月10日,店内集来自台湾各地特色,从创意家饰、3C科技到流行彩妆保养、人气美食、生活精品等,以60多个知名台湾品牌超过2500件商品,为消费者打造一站一次采购,满足各

种变化,一种趋势,面对目前如此复杂的市场,敢于创新,敢于以一种新的模式进行大胆尝试,在此次年会中他们推出了一系列的措施和方法,例如:O2O的全新营销模式,全新的客户管理体系,微信营销等,这些尝试让我们看到了行业的未来。”

2015年是珠宝行业艰难的一年,金九福作为全国珠宝行业知名品牌,在面对这样的行业困境,以更加积极乐观的态度应对,苦练内功。

式所需,除了商品总类众多外,折扣更是不会少,全馆不分品牌商品全部以3~7折的超低价促销,满额再送台湾美食伴手礼。店长吴桂芳表示,针对华北市场未来将积极推广李贺记品牌,还将提供更全面的购物体验,包含线上线下下的整合,以及实时的商品信息等。

### 金融资讯

#### 光大银行“私有云”建设获赞

本报讯 近年来,光大银行电子银行业务从客户数到交易额均增长显著,“云缴费”“云支付”“阳光银行”光大“购精彩”商城等各种服务平台纷纷上线。

光大银行相关负责人介绍,随着利率市场化进程的加快,要求银行科技系统建设在保障速度的同时,还一定要节省成本、提高效率。因此,光大银行选择进行“私有云”规划,推动IT服务转型。希望通过“全行池化”“统一灾备”“分行瘦身”三个方面实现总、分行开发、测试和生

#### 华夏银行香港代表处开业

本报讯 12月11日,华夏银行香港代表处在香港国际金融中心正式开业,标志该行跨境业务迈出重要一步。

华夏银行香港代表处是该行在境外设立的第一家代表机构,主要为在港客户提供境内外联动金融服务。

据了解,近年来华夏银行资产规模稳步增长,经营稳健,此次在香港设立代表处,一方面满

足了在港客户境内外联动金融服务,也提升了华夏银行在国际结算、清算等产品方面的能力。

目前,由于在“私有云”建设的创新思路和实践成果,光大银行在银监会组织的课题评选中表现突出,获得银监会银行业信息科技风险管理课题二类成果奖,经人行科技发展奖评审委员会鉴定光大银行“私有云”建设实践项目处于国内同业领先水平,并受邀参加金融标准化委员会组织的金融行业云计算标准编写工作。(王振)

产环境的统一承载、高度复用以及高效供给,降低全行科技投入成本。

华夏银行香港代表处首席代表孙璐表示:“华夏银行于香港设立代表处,可充分让华夏银行发挥身处国际金融市场的信息优势,全面覆盖跨境客户上下游产业链和交易链的需要,从而提高总体收益,实现境内外客户的双向开发。”(华郑)

#### 海马汽车发力文化营销

本报讯(记者 李汪洋)日前,海马汽车年度重量级文化之旅“海马S5·青春力量·寻找最美乡村”颁奖盛典在郑州举行。

在过去的三个月时间里,由海马汽车发起的“海马S5·青春力量·寻找最美乡村”活动,途经安阳、濮阳、郑州等10市的县城乡村,历时67天,累计行驶36050公里,近距离向中原地区主流消费群体展示了海马汽车的产品魅力。

据悉,该活动是2015年度海马汽车扎根河南区域,深耕中原市场的重要品牌营销活动。活动期间,海马S5运动版“T动力无限 青春敢闯”挑战珠峰自驾之旅活动同步启动,成功挑战青藏、川藏两条进藏路线,凭借零故障、零爆胎的卓越驾驶表现,在雪域高原完美印证了海马S5运动版的绝佳产品力。

#### 别克威朗节油挑战赛落幕

本报讯(记者 郭超飞)近日,“天生爱跑 游刃有余——别克威朗八小时节油挑战赛”在郑州举行。

经过比拼,最低油耗5.4L的一组获得了一等奖,赢得500元油卡。此次活动再次证明了别克威朗出众的节油性。“从起步到加速,对油门踏板的使用要均匀线性,行驶途中,尽量让踩下去的每一脚油都为车行驶所用。而路遇红绿灯时则应提前松油,切勿临近采取紧急制动。此外,还要保持合理的行车速度。”赛后,冠军组积极分享了节油经验,获得了观众的广泛称赞。