

关注灾区 郑州百货大楼爱心延续

5月30日一早,郑州百货大楼的140位党员就齐聚在商场门前,歌声在空中飞扬,“轻轻地握住你的手,不需要太多的语言,深深地凝视你的眼,为你把眼泪擦干”,他们用并不熟练的歌声表达着内心对于灾区人民的美好祝愿。这是灾后郑百不断延续的爱心活动的一部分,这一次的主角是商场中高层领导、业务骨干和积极分子,他们有一个共同的名字叫共产党员。

百货大楼的董事长朱赵霞不声不响地站在人群中,偷偷地抹眼泪。她说,不是难过不是伤心,不知道为什么就是止不住眼泪。歌声落下,朱赵霞对全体党员的动员中,她还在坚定地说,天灾不足畏,患难见真情。她说,一个国家,一个单位,都是一个道理,面对困难要更加团结,更加凝聚,上下一心,必将能最终取得胜利。接着,她谈到感动,谈到商场里很多默默无闻的职工对灾区人民的热情捐助天天都在继续,谈到商场在每一个困难的时候,也总有很多双手伸出来,托起这个年轻城市的古老商业招牌。谈到快乐,谈到没有快乐我们就没有健康的身体,我们的生活就没有意义,所以作为董事长,她要努力让大家感到快乐,快乐工作,快乐生活。

接下来是党员干部为四川灾区群众交纳特殊党费,1000元、1500元、800元,要知道他们中间有些人的月工资也就千元左右,甚至不足一千元。在歌声中,捐款的队伍走的轻快而有序,很多路人纷纷停下来,凝目关注这一情景。短短的10分钟共交纳了3.4万多元特殊党费。

朱赵霞说:“其实我们是一些很阳光的人,我们的团队也非常积极非常阳光”,今年为了让大家有个健康的体魄,他们组织了到丰乐农庄度假,组织了爬山,通过这些活动,郑百的管理更加强了凝聚力和思想活力。抗震救灾的事迹使他们深切感受到亲情,温暖和力量,感受到我们有一个强大的祖国。

周倩

佳和家居推广绿色人居 奥运冠军倾情助阵



6月1日上午10点,中国奥运冠军代表团代表跳水奥运冠军杨景辉、柔道世界冠军刘玉香、跆拳道世界冠军宗绍娟,来到佳和家居,在佳和家居华源轩专卖店与佳和家居总经理李进共同举行签售活动,同时活动现场有观众互动、奥运问答、绿色环保宣传等节目。据了解,此次活动主题为:“牵手奥运冠军,打造绿色人居”。

现场观众与奥运冠军有近距离接触的机会,围绕奥运主题,回答问题,在主持人幽默、风趣的主持下,现场气氛活跃,观众积极踊跃,参与回答奥运问题,杨景辉、刘玉香、宗绍娟为观众签名留念并颁奖。杨景辉说:“传承百年奥运精神,弘扬绿色人居理念,是每一个公民的社会责任。今天我们缘聚中原,就是因为我们怀着对奥林匹克精神的共同理解,怀着对绿色人居理念的一致认同。在这共同认知的基础上,我们与各位朋友走到了一起,希望共同担负起推广‘绿色人居’的理念,希望整个行业以及整个社会来共同建设绿色人居环境。”

多年来,佳和家居在改善家居环境方面更是努力不懈,走在了郑州家具卖场的前列,2005年8周年店庆之际,联合众多知名品牌隆重推出了“倡导绿色生活,远离家具污染”大型现场签名活动。旨在呼吁全社会关注家居健康,引导消费者树立正确的消费观念,促进家具消费的健康发展,引起了社会各界和消费者的广泛赞誉。

许琳琦

细雨浸润过的绿城很快将迎来又一个新增三天小假期。往年热衷于抓节日促销亮点的商家们对于这个新增的小黄金周,颇有点左右为难的意味。这个端午节赶上奥运年,还恰逢高考日,如何过一个充满传统氛围的端午节假期,开发哪些端午的时令商品,如何激发消费者的消费欲望?对此众商家坦言:“这对我们来说是第一次,只能试水看一看效果。”

晚报记者 谢宽 周倩/文 赵楠/图



首个端午节假期

郑州商场热身谋掘金

端午节 商场大打“中国元素”牌

进入2008年,人们越来越发现中国经历了太多的第一次,比如承办奥运会,比如端午节成为法定假期。商家早已瞄准了市场,推陈出新。记者在各大超市看到,很多品牌的粽子都和奥运、高考、环保等热门话题挂了钩。

同时,今年节前粽子市场无论品种还是包装,都较往年有了很大不同,火炬粽、元宝粽、红心粽、龙舟粽等成为今年端午节的一个特色,利用中国元素设计的粽子,更加突出了民俗传统佳节的浓浓中国味,受到了不少市民的青睞。

丹尼斯百货人民店乔颖说,他们大概一个月前就开始做端午节的方案了。作为首次尝

试,端午节营销的难点在于和大卖场结合紧密,和百货业的结合点不多。所以本次活动融入的要素主要是民族风情表演和购物送香囊、粽子的活动,当然还有其他的应季商品,如凉席、夏凉被等。

正如丹尼斯总经理蔡英德所说:从我40年百货业的经验来看,顾客满意是商业经营的最高宗旨,一切皆缘于此,一切皆归于此,从四季气候更迭,到不同人群的生活特点,到社会焦点,乃至公众的情感所指皆是百货业的风向标,所以端午节是一个必过而且一定要过好的节日。

主流商场 借端午回顾传统文化

今年清明节假期消费冷冷清清,消费的潜力还有待挖掘和引导,这或许都可以成为众商家大做“端午节”的由头。

郑州百货大楼董事长朱赵霞还沉浸在抗震救灾党员活动的感动之中,她所认识到的端午节是一个民族传统节日,代表着传统文化,民族气节和巨大的文化凝聚力,百货楼决心要把抗震救灾激发起来的民族自尊心和文化回归融入在端午节促销当中,推出的活动颇具郑百特色,

以明折明扣为主,实实在在,不打幌子。在促销倾向上,主要面对时尚大众和老人孩子。

而地处行政区的新加坡时计宝紫荆山百货则为了如何迎战端午节开了多次碰头会。作为改制后全新亮相的新紫百,2008是关键的一年,每一步都必须要走对,既要把握时代脉搏,又要紧跟潮流时尚,紫百的端午节营销活动主题“端午祈福加加乐”。不仅有令人满意的折扣,还有多样礼品赠送。

逢节必过 端午营销期待消费者认同

据记者调查,郑州的20多家商场有80%的都推出针对端午节的主题营销活动。针对这一现象,河南商业行业协会副会长何宏剑认为,很正常,因为商家现在是逢节必过,没有节日平时尚要造节吸引消费者,更何况天上掉下一个好机会。

无利不起早,商家的让利能否受到消费者的追捧?端午节营销的定位如何,市场效果如何?各商场的期望值并不一样。

正道花园商厦的企划部经理张守军认为,因为是第一次做,端午节营销的定位尚不明确。相比较而言,中秋节目前已经被商家定位在了亲情,团聚,礼品消费上,清明节则与新春踏青郊游和户外用品消费等结合起来,端午节的营销如何精确瞄准消费者的心理和他们的钱包,目前确实没有经验,更何况并非搭上传统

文化的车就一定把成堆的客流拉到商场来,最明显的例子是,今年清明节的营销效果并不突出。

自从取消了七天长假,3天的假期就被命名为“小黄金周”,从今年5月1日至3日的商场销售额看,总量超过了原来的七天假期,商场和消费者皆大欢喜。这难免让众商场对这个节日产生很多期待,事实会是这样的吗?

丹尼斯百货从事十多年营销策划的王坤认为,端午节假期的到来,相信会产生新一轮的假日经济。就消费者来说,也可能带来休闲方式和消费方式的新变化。端午节期间百货店的人气也肯定比平时的周末要多。但是他预计,即便商家做足功夫,端午节的销售业绩恐怕也难追今年的五一假期,对于端午节,无论商家还是消费者都需要一个适应的过程。

大商新玛特再创辉煌 倾情店庆

活动时间:6月6日~9日

活动内容:

- 1.百货服饰五折起;
- 2.明星品牌每日一柜超低折扣(每日每楼层精选10个品牌);
- 3.店庆明星品牌10倍积分,商场重推品

牌5倍积分,节日绚烂品牌2倍积分;

- 4.顾客于重磅品牌消费满999元、特例商品满3000元可兑换120元大商新玛特礼券;
- 5.购物满额礼。活动期间消费满800元(特例商品满2400元)即可获相应礼品一份。

丁佳

相关链接

端午节商场精彩活动

正道中环百货

活动时间:6月6日~15日

活动内容:全场五折起;当日购物满300元即可参加刮刮奖一次,100%中奖;当日购物满300元即可换取抽奖券1张,600元2张。百货会员当日购物满380元以上,即可获赠“端午特别礼品”一份。

正道花园商厦

活动时间:6月5日~15日

活动内容:三全粽子系列,思念火炬粽、板栗肉粽在节日期间特价惊喜。兰蔻化妆品专柜购物满1480元送9件套产品。4楼庄吉男装十年庆典活动:买一送一,正价满1080元送480元产品,满1580元送780元产品。

时计宝紫荆山百货

活动时间:6月6日~9日

活动内容:时计宝紫荆山百货推出端午祈福加加乐活动。全场百货类商品五折起,当日购物满300元、500元、1000元均可换购相应礼品一份。同时新会员办卡,会员购物有礼相送。

北京华联

活动时间:6月6日~12日

活动内容:服饰、化妆品类,50元现金换100元礼券;在化妆、女鞋、珠宝、名表类现金购物满200元,会员持卡满180元,即可参加乐透大抽奖活动;6月8日当日现金购物累计满580元,会员持卡购物现金满500元送粽子1袋。

丹尼斯百货

活动时间:即日至6月9日

活动内容:全馆服饰六折起;持VIP卡部分专柜再享九或九五折。6月7日~8日,凡持丹尼斯VIP卡消费的顾客,凭不限金额的发票及小票可至6楼客服中心领取丹尼斯粽子一袋。

郑州百货大楼

活动时间:6月6日~9日

活动内容:全场商品特别折扣,当日折后购物满380元即赠三全凌粽子一袋,满760元以上赠两袋;购物满100元即赠焦作丹河峡谷风景区门票。梅花、天梭、西铁城九折加独家赠品。

百年德化·东之杰体育

活动时间:6月6日~9日

活动内容:阿迪、耐克、匡威、罗宾汉,部分满200元减50元;彪马、贵人鸟、袋鼠、鳄鱼恤,满200元减50元;鸿星尔克、德国马牌、奔速,满200元减60元;东方、依俊,满200元减80元。