

本周折扣

盛夏,商场忙打折

□见习记者 虎萌

大商新玛特夏凉节
活动时间:7月6日~8日
活动内容:购物满149元即减75元、满149元减55元、满149元减35元;家电八折起,超市九折起,另外均有超低特价商品。在7月7日20:00~24:00期间,众多品牌超低折扣。

正弘最低三点八折
活动时间:今日起
活动内容:DUNHILL部分五折,Paul&Shark部分七折,NEWYORKER部分六折,STONEFLY女鞋部分七折,KALTENDIN全场七五折,A&N全场八折,Zucaro七五折,LANCY FROM25部分五折,依祖莲娜三八折。

郑百羽绒服反季销售
活动时间:7月开始
活动内容:羽绒服反季销售,全场羽绒服低至50元,波司登特价58元起,雅鹿全场79~199元,歌杰斯特价99~150元,冰川特价50元,鸭鸭特价55元,雪伦特价99元,冰洁特价38元……

中原商贸城“满就送”
活动时间:今日起
活动内容:双休日“满就送”活动持续进行。达芙妮五折起,百丽女鞋六折,羽西“购物送好礼”,乔丹鞋类五折起,折上有礼,虎都男装49元起。

紫百特卖低至两折
活动时间:7月6日~8日
活动内容:龙之杰耐克、运动休闲特卖低至两折。另外,纤珂曼部分七折,马克华菲女装部分六折,彪马18:00之后限时抢购,床品全场三至五折。

百盛100当200花
活动时间:今日起
活动内容:100元现金可兑换200元礼券。
正道中环三折起
活动时间:7月6日~8日
活动内容:全场三折起。

一周商讯

服装夜市今日开始

为进一步提升和稳固光彩服装市场的行业品牌地位,河南天达置业有限公司从7月6日起至10月6日期间,每周五、周六晚延长营业时间,由原来的19:30调整至21:30,以满足夏季广大消费者的需求。

服装卖场开夜市在国内许多城市都开展过,在郑州却是一种新的尝试。河南天达置业有限公司总经理潘金玉表示,夏季天气炎热,消费者购物讲究心情舒畅,推出此夜市是人性化管理的需要,若效果和市场反响不错,可能会考虑今后每日开放。

建文新世界商厦9月开业

位于郑州中心地带经八路与黄河路交会处的天筑伟业(河南)实业发展有限公司投资、开发及管理的大中型综合性商业项目建文新世界商厦,将于金秋9月开业。该商厦主体四层,建筑面积达2.5万多平方米,以精品服饰、箱包鞋帽、特色餐饮、奥斯卡五星级国际影城、风情淘宝步行街等为一体的大型综合型商厦。

届时,建文新世界商厦将以全新的业态组合、现代化的硬件设施、科学的市场定位,必将极大提升建文商圈的价值,满足该区域强大的消费需求,又将成为郑州商业的一个新亮点。

货比三家

洗化用品价格差别不小

□晚报记者 祁京

由于盛夏到来,沐浴露、防晒霜等用品成了抢手货,商家也在这上面大做文章。香皂、花露水、止痒凝露、防晒霜、洗发水等,打折产品可谓应有尽有,且品牌不一。商家在店门口打出醒目的促销招牌,低至二三折的优惠更是让不少消费者动心。不少产品降幅从几元到几十元不等。不过,通过随机采样,我们发现,洗化用品的价格差异可不小。在我们抽样的4种商品中,同样一个产品价格最多的竟然会相差4.4元。所以,在这里晚报提醒消费者,购买洗化用品的时候一定要货比三家,看好价格再选购。

Table with 4 columns: 商品名称(规格), 大商新玛特, 世纪联华, 易初莲花. Rows include 立白生姜芦荟洗洁精, 顺爽丝润顺滑洗发水, etc.

单位:元 抄价时间7月4日

“18人18事18企” 继续接受公民记者投稿

我们提供了一份亚细亚连锁店的名单,您可以发邮件到 zzwbsm@163.com 投稿,或通过 0371-67655279 联系我们

上周,由《郑州晚报·第一商业》推出的“18人18事18企”中原商业史诗大型系列活动推出了候选人名单之后,很多读者致信或者致电我们,要求参与到活动当中,并为我们提供了大量宝贵的

资料。本周,在继续接受人物、事件和企业候选名单提名的同时,我们将继续面向“亚细亚”曾经涉足的城市以及全国的16个城市,继续征集“公民记者”,如果您或者您的朋友

所在的城市有亚细亚或者任村百货的旧址,都可以把它拍下来发给我们,同时附上一小段说明性文字,我们不但对选中的参与者稿件给予“公民记者”的称号,还将对参与的朋友给予奖励。

亚细亚商厦
所在地:开封、濮阳、郑州、南阳、漯河、商丘、安阳、许昌
任村百货商厦连锁店
所在地:广州、上海、成都、福州、昆明、北京、南京、苏州、天津

A人物周报

□晚报记者 祁京/文 吴琳/图

申仕禄的桌子上像个小小展台,那里摆着这几年流行的所有能往办公桌上摆的东西:伟人的塑像目不转睛地看着琉璃地球仪,国旗和泰山石在不大的桌面上相互辉映,金蟾蜍和招财猫在互相打着招呼……这样的一个大杂烩,说明了这个桌子的主人是一个开放的,也可能是一个彷徨的人,或者是一个有故事的人。

从“炮兵团长”到“民工司令”

申仕禄当然是个有故事的人,这个自称“一把瓦刀闯江湖”的长城集团董事长因其特殊的经历而引得一批又一批的人去研究他,描绘他,而他也乐于别人去拿文字画他,不管像与不像,他都很高兴。

申仕禄出身于一个贫苦的农民家庭,泥瓦匠和木匠出身的父亲凭着自己的手艺,勉强能够维持着家里的生计。8岁的时候,申仕禄已经能够帮着父亲打打下手,到了13岁,他已经能够执“刀”做泥瓦活了。“那时候别说吃饱,一天三顿只要有两顿稀饭吃就相当于不

申仕禄 一个“犟牛”的16年

错了,记得当时每次上学的时候,我都提着一只小饭罐,里面盛着用菜叶和玉米面熬成的稀饭,这就是我一天的‘干粮’。”回想起自己小时候上学的情景,申仕禄至今历历在目。

而由于小时候受尽了欺负,年轻时的申仕禄最向往的职业就是“炮兵团长”。“那时候不懂事,被村里人欺负了,就想当个炮兵团长,好好地耀武扬威一下。”申仕禄说,当他终于到了城里,有了自己的事业,过上好日子之后,他反而不再恨那些曾经欺负过他的人,“想想家乡人的生活还没有改变,过去的恩怨就不算什么了。”申仕禄每说到这里,就会哽咽,不知是感慨还是辛酸。

就喜欢在“市”中逆流而上

当工人的时候,申仕禄被看成整个施工队的“犟牛”,别人都是日出而作、日落而息,他却从日出忙到半夜,只要是他认准的东西,就非做成不可。而这种倔强,也让他的公司在业内有了特殊的地位。

1991年,因不甘在县城里小打小闹,申仕禄开始转战郑州,并自筹资金成立郑



长城集团、中原商贸城董事长申仕禄

州长城房地产开发总公司。申仕禄终于有了自己的房地产公司。

自从老申进了城,很多同行就发现了一个奇怪的事情:不管世事如何变化,不管有多少的机会,长城公司只在西区打转转,绝不染指其他地方,就是到了现在,也只是刚刚跨出了中原区。

“放着东区那么好的机会不去,还要在碧沙岗开个商业项目。当时很多人都认为我疯了。”申仕禄说,“可现在的结果已经说明了一

切。”

就是这个貌不惊人的“犟牛”,不断地有惊人之举。2001年,他投资5亿元,开始建设以中原商贸城为核心、总建筑面积20多万平方米的市政府重点工程——碧沙岗商业建筑综合体。2004年,申仕禄再次抛出了一个惊人之举,投资25亿元对中原区5个城中村进行彻底拆迁改造。而逆市而动的申仕禄和他的长城公司,则成为郑州商业一道独特的风景线。

反季销售,佰多百货出新招

1.2万平方米羽绒服商场将现身郑州

□晚报记者 祁京

新的反季销售旺季就要到来,被称为“中国最大羽绒服卖场”的佰多百货家易家商场,它的反季销售情况会给业内一些启发和思考。

两大方式进行促销

2006年7月份,佰多百货家易家商场羽绒服销售同比增长53.7%,8月份羽绒服销售同比增长31.2%,占郑州羽绒服市场销售额

的50%以上。“正是在这样的情况之下,我们决定重装4楼和5楼,把这里打造成郑州唯一一家销售流行羽绒服的商场。”佰多百货家易家商场的负责人施金财介绍说,重装后,位于友谊广场的佰多百货家易家商场4楼和5楼主要以流行羽绒服和皮草为主。

施金财表示,今年夏季家易家商场主要从两方面来促销羽绒服,一是对整个商场的布局进行了新的调

整,在原有的羽绒服基础之上,又加入了精品男装以及母公司佰多百货的独有品牌。其二是商品促销,作为目前国内面积最大的羽绒服商场,他们将继续降低羽绒服商品的销售价格,大大刺激消费者的购买欲望。

细分销售以迎合市场

业内人士指出,今年的羽绒服商品种类丰富,在这种市场情况之下,佰多百货开始进行市场的细分,专门针

对一类品牌,推出了流行羽绒服、流行皮草区,“通过这种细分销售,我们将更准确地掌握消费者的消费动态。”施金财告诉记者,羽绒服与其他服装商品不同,新装的上市速度比较慢,在反季销售的这段时间里,厂家可清理库存,试探市场,仔细考查消费者。并且反季试销部分款式,是厂家对流行趋势的一些把握。反季销售后,厂家会对试销的款式进行修改,以求更迎合消费者的需求。