



# 当郑州还小的时候

## 听说“返券黄牛”来了

根据工作安排，每周的星期三都需要说点什么。所以在这之前，就要特别留心咱郑州发生了什么大家有兴趣、最起码是听起来不腻歪的事儿。按领导同志的真知灼见，那就是把平素里附耳过来才能开讲的话，一瓢水地泼给大家。哈，既然是泼水，就必然有会成为“湿人”的，如若以后捎带着了谁，在此，老何赶早儿给您道歉了！

今儿说点咱郑州前两天发生的事儿。说是外地来了一批“返券黄牛”，最爱看报纸上的广告，只要发现哪家商场搞返券销售，不管你是“买100返30”还是“100送100”，这帮兄弟指定比导购员上班还照时往商场里钻。说来他们挣钱的招数跟索罗斯差远了，无非就是“低价买进，高价卖出”“凑零成整，白赚返券”之类。

商场搞返券销售的目的是拉长消费者购物链条，让你舍不得到手的便宜，继续往下买，甚至今年秋天就买了明年夏天才穿得着的衣服。然而，这帮据记者说是统一穿白T恤的异乡客，愣生生地切断了这根商家靠让利才编织的链条，所以，记

者一报选题，我就盯上了咱郑州商家的态度：会不会像别的城市那样杀声一片，一如英国对待得了口蹄疫的牛。

还好，商家说商场是公共场所，不是私人领地，不能对“返券黄牛”采取干预措施，只能从营销方式上多下工夫，弥补漏洞。也许会有看官认为这不是比房价久涨不落还大的事儿，但对经营上的空子，是怨天尤人，采取非常措施对自己的利益加强保护，还是把这样的事情作为考量自个儿商业智慧的一次机会，我想能从中看出一个城市的气度来。

其实，“返券黄牛”来了没什么大不了的，这个世界很简单，凡事儿多为对方想想，一切都跟明镜似的：拿出一套真正让顾客不犯难、让“外人”难生财的营销新模式，不就结了吗？

商城的墙还在，商家的道很正。“返券黄牛”给郑州商家出了道考题，在“金九银十”的购物季，大家一块儿答吧！ 何水清



郑州故事博客: zhengzhougushi.blog.sohu.com

## 共同的选择

“前右是从别的公司跳到中凯·华府的，而且是与同事商量好一起过来的。”  
“我是个很理性的人，懂得自己要什么应该做什么。企业与员工本身就是一个互相选择的过程嘛。良鸟择木而栖，我和同事都是为了一个共同的目的，好好做事，然后做好一件事。中凯也何尝不是，是冲着做好对客户建筑。这是个有责任有目标有规划的公司。有这样的公司，这样的同事，项目转身的成功自然水到渠成。”

中凯·华府置业顾问 王丽丹

华府专线/0371-  
6935 9999

开发商/郑州中凯置业有限公司  
现场接待中心/中国郑东新区金水东路9号  
网址/http://zhongkai.liaoning.com  
整合推广/主流媒体



中凯·华府  
郑州置业出品

Zhongkai Mansion  
Zhengzhou Real Estate Product

ZHONGKAI MANSION  
中凯·华府