

大商新玛特郑州总店

# 芳容初现

近日,位于花园路与农业路交汇处的**大商新玛特郑州总店**的外立面正在紧张建设中,目前框架结构已经搭建完毕,工程进展十分顺利。



## 新形象外立面完美构建中

据了解,该外立面是大商集团倾力打造的第三代标志性形象,代表了未来大商新玛特发展的最新趋势。建成后的**大商新玛特郑州总店**外立面,将全部由晶莹、通透的玻璃构成,呈现出水晶体形状,折射出晶莹剔透的耀眼光辉。整个建筑造型高雅、时尚,与周围建筑群交相辉映,向中原消费者呈现出一种现代化商业中心的景象,从另一方面体现了**大商新玛特郑州总店**作为中原最大的精品购物中心的高端定位。据**大商新玛特郑州**

总店物业负责人介绍,总店外立面由大连造船厂负责制作和施工,目前已经完成总工程量的三分之一。

目前,其内部装修工作建设均已开始收尾,各厂家正紧锣密鼓的进行专柜施工。由此看来,大商新玛特郑州总店的开业真的可谓是“万事俱备,只欠东风”。

而在建筑楼内部,已经开始动工的特色廊桥更是很好地将来自于大连的海派风格与中原地区深厚的历史底蕴巧妙地结合在一起,传

递出了两种文化交融的独特韵味。据介绍,大商新玛特郑州总店时尚廊桥共有六座,这些独具特色、造型优美的廊桥是由大商集团斥巨资倾力打造,由国内著名装饰公司负责设计,分别以河南省内四座名桥以及大连两大著名地标为设计源,并适当地融入了时尚元素从而能够满足现代视觉审美享受。而各个廊桥的施工也由该公司全权负责,从而保证廊桥风貌能够原汁原味、保质保量的呈献给消费者。

## 郑州旗舰总店辉煌登场

作为大商集团在郑州的旗舰店,大商新玛特郑州总店是大商集团开发的最新一站式体验式购物广场,融合精品百货、餐饮娱乐、购物休闲、美容 SPA、星级影院为一体的总店总面积达 70000 平方米左右,建成后将成为中原地区面积最大、档次最高、品牌组合最强的主力百货店:一层国际名品、珠宝、名表、化妆品;二层男式服装;三层淑女贵妇、女士皮具;四层少女少淑;五层运动休闲;六层家居儿童、大商电

器;七层餐饮娱乐;八层健身会馆及电影院(超五星级),美容 SPA。

大商新玛特郑州总店每个楼层都有自己的特点,女装商场在整个商场里都营造出温馨浪漫的氛围;化妆品和精品囊括了雅顿、BRAX、D&G、ROLEX 等数十个国际一线品牌,从服装到名表,从化妆品到珠宝首饰,无不向中原消费者展示着它的高端定位;时尚流行的楼层,拥有 MEXX、MORGAN 等国际品牌,无不流露

出时尚动感、热烈浪漫的氛围;紧跟时尚步伐的高档餐厅——绿茵阁,著名美容机构——美丽田园,顶级健身会所——兆韦德,奢华五星级影院——奥纳影城,全力打造体验式购物的先锋形象。

伴随着最新外立面的即将落成,大商新玛特郑州总店雄姿乍现,花园路商圈一个新的时尚商业坐标,一个汇集国际众多知名品牌的高端精品百货,即将震撼呈现。 丁佳

## “方太”厨电鳌头独占

近期在《南方周末》、《京华时报》等媒体上发布了由 13 家协会、商会和研究单位和全国 36 所高校联合调查的“2008 中国消费者理想品牌”结果,方太以超过第二位一倍的百分比被消费者认知为烟、灶第一理想品牌。

面对这个成果,“方太”总裁茅忠群说,“这说明方太的路没走错。”从 1996 “方太”成立,这位“少帅”就定下了一个目标,要做中国高端厨房电器的第一品牌。时间一年年地逝去,当初与“方太”一起成名的厂家,如今大都不见踪影,而“方太”却坚持走到了现在。如今,“方太”不仅打造出了自己“产品、企业、人品三合一”的独特文化,而且“方太”提出了“嵌入式”和“成套化”的领先理念,引领了行业的发展。

“今后,方太还将如此走向世界,走过百年。”茅忠群坚定地说。 唐丽华

## 解密创维“新民企”模式

日前,由中国企业家杂志社、北京大学光华管理学院、国务院发展研究中心主办,创维集团协办的“新民企发展研讨会”在北京大学百年讲堂隆重举行。作为中国民营企业的杰出代表,创维集团董事长张学斌在会上做了“创维与中国民营经济 20 年”的精彩演讲,与会专家指出,创维已经成为中国民营企业的标杆和标本,成为中国“新民企”的代表。

创维是中国几大彩电巨头中唯一的民营企业,创维的发展思路、营销策略与公司治理方面都有其独特之处,正是这些独特的发展思路使得创维构建了自己强大的核心竞争力,使创维 20 年来始终保持高速增长势头。

创维不仅是在市场经济中成功发展起来的民营企业标杆,更是民企自主创新的典范。创维集团董事长张学斌介绍,创维的创新涵盖技术创新、制度创新、管理创新、营销创新等各个方面。创新已经成为创维企业发展的 DNA,并为信息产业的发展做出了贡献。此外,创维追求团队英雄主义的“蚂蚁文化”、倡导用制度管人的“法治”制度、稳健的国际化策略、“核心产业做强,相关产业做大”等特色管理经验均得到了大家的一致认可。 谢宽

商讯快速

纵观郑州的商业圈,各商家之间的竞争逐渐发生变化,从最初的品牌之争,到如今的拼服务,各商家之间都不断的升级自己的内功。现如今,“一站式消费”,“一站式绿色服务”,都成为商业圈内特有的代名词。但正当各商家把目光投在消费者身上的时候,郑州北京华联却提出了为供应商开辟绿色通道的做法,把一站式的服务,提到了售前。

# 北京华联: 给供应商“一站式”绿色通道

### 供应商进场手续繁琐

近期,北京华联在市场调研中发现,供应商物品进场不顺畅该说是普遍现象。比如说,供应商进入商场,所要办理的手续繁琐,缴纳的费用太高、装修使用的材料是否符合标准等,检查的方面非常多,消耗了他们大量的人力来处理这些事情。

“如果没有合理的安排,就会打击供应商进场的积极性,影响对顾客的服务。”北京华联总经理张晓霞说:“供应商、消费者和商场是整个产品从生产到消费的必要相关链条。供应商是基础,顾客是终端。因此,我们把‘为供应商提供一站式的服务’的概念,放在了第一位。”

### “一站式”服务供应商

在新推出的一站式服务中。北京华联为供应商提供了四项措施。首先当供应商集中进场时,开辟绿色通道,可以轻松办理相关的进场手续,缴纳各项费用等,一次性在一个区域集中办理。

其次,实行“首问”制,从北京华联七部门抽出 17 个专员进行服务。当供应商在北京华联,看到带有红臂章的专员时,该专员必须为供应商负责到底,不能借口推辞。



第三,服务接力棒,当有关专员换班时,如果供应商的手续还没有完全办好,该专员应该将工作移交给换班的专员,继续跟踪服务。

第四,发放服务手册,把相关规定和办理流程,做成详细的使用手册。当供应商进场时,对商场的规定,管理流程做到心中有数,不会为了装修、办理手续等引起争执。

### 供应商打分评服务

在北京华联对供应商的“一站式”服务中,供应商打分制度的完善,对奖惩起到了督促作用。张晓霞说:“在一站式服务结束时,供应商可对负责的部门和专员进行打分评服务。对于好的员工或部门,我们应该给予奖励,对于服务不到位的员工及部门给予惩罚,并且我们有监督服务的电话,他们遇到不满意的情况,随时可以投诉。”

“通过这样的做法,就是要告诉我们的员工,当供应商进入我们商场时,我们的责任就是更好的服务。要学会换位思考,考虑别人的心里感受。”张晓霞说:“因此,服务好供应商是我们服务工作的基础,这样我们才能对顾客、会员有更好更优质的服务。”

晚报记者 谢宽/文 赵楠/图

## 购海尔宝蓝 大平板

### 赢青岛海上 奥运游

赢城市,赢未来! 购海尔宝蓝大平板电视,赢取青岛海上奥运游,赢城市,赢未来,赢未来!