

从年中庆看商场“造节运动”

按照人们惯常的思维和记忆，正道花园商厦的年中庆应该在6月份启动。但是因为装修的原因，正道花园商厦今年的年中庆提早举行，已经在6月初落下帷幕。正道中环百货的年中庆正进行得如火如荼，丹尼斯百货的年中庆将会在6月27日启动。

近年来，每到6月份，郑州的一些商场都会举行年中庆，消费者已经开始接受“年中庆”这个有些生疏的词语。当然，认识和接受的不仅仅是年中庆，家住工人新村的崔女士说：“感觉现在的节日是越来越多了，很多节日都是在商场里见到才知道的。比如说白色情人节，以前真是闻所未闻。情人节、七夕，加上白色情人节，每年光情人节就有3个。”正如崔女士所言，现在的节日为数可观，除了法定节日、传统节日、舶来节日，商场还在积极造节，诸如化妆品节、皮草节、内衣文化节等纷纷登场。

年中庆：上半年往左 下半年往右

正道花园商厦今年的年中庆活动从5月23日开始，持续到6月1日。张守军说：“年中庆对于正道花园商厦来说是一年当中比较重要的活动，这是因为年中庆正好处于一年中间的特殊时段，对上半年的销售业绩是一个结点，同时也是一个再提升的绝佳时机，对下半年的销售工作是一个起点，大家都在期待一个不错的开局。”

丹尼斯百货是郑州第一家开始做年中庆的零售企业，其行政处处长徐祺不无自豪地说：“我们从2003年就开始做年中庆。按照往年的惯例，年中庆可能是上半年最后一波大型的主题促销活动了，接下去一直到9月份，商场不会再有大型的促销活动。但是今年的情况会有不同，奥运会期间，相信各家商场都会有大的动作。”并非郑州的每家商场都有做年中庆的惯



例。徐祺对此的看法是：每个商场的定位有所不同，做年中庆要与商场的定位契合。比如丹尼斯定位中高端流行百货，与年中庆新颖时尚的主题比较契合，可以增加商场的流行元素和概念，所以就重点来做。

一些商场的负责人认为年中庆在香港等地的商场是比较盛行的。香港润天行商业投资有限公司执行董事林明添否认了这样的看法，林明添说：“香港的百货业很少做年中庆活动，他们的主题促销活动一般选在换季的时候举行。”

聚客效应：节日是符号 促销是真谛

河南省商业行业协会副会长何宏剑认为，“促销促销，不促不销。但是促销还得有个由头，不能平白无故搞促销，这样会使消费者感受是在忽悠。节日通常是与休闲购物相联系的，是一个不错的促销由头，所以各个商场有节日要用，没有节日创造节日也要用。”

时计宝紫荆山百货副总经理王海军表示，利用节日进行促销能够起到很好的聚客效应，可以帮助商场汇聚人气，拉动销售。

作为自己一年中最为隆重的节日，正道花园商厦每年都会在10月份周年庆期间倾注全力，推出大规模的营销活动。张守军描绘往年周年庆时的盛况，“商场的停车场内车位全部爆

满，商场门口交通不畅。为了缓解压力，我们跟纬四路一家停车场的工作人员协商，不管车主到哪儿消费，只要在他们那儿停一辆车，我们就会付给停车场两块钱。”从此可以看出，许多节日促销确实能够起到汇聚人气，拉动消费的效果。

造节运动：针对社会热点 迎合消费需求

对于商场来说，社会热点充分利用可以成为销售热点。王海军说，今年的奥运会就是最大的热点。各家商场都在策划筹备促销活动，希望能够在奥运会期间成就销售热点，获得理想的销售业绩。

除了社会热点之外，季节更替也为商场创造了营销机会。百盛在今年举行的春季化妆品节显然就抓住了季节更替的时节。张守军提到，正道花园商厦曾举办的皮草节、内衣文化节等都是选在天气转换的时节。

从营销角度来说，今年新的法定节假日的变化，一方面增加了营销的机会，另一方面也增加了营销的难度。张守军表示，节日促销不是单一的促销活动，而是要找出与节日对应的结合点，找到与节日相关的关联商品。因为商场的定位不同，关联点也不相同。

晚报记者 冯刘克/文 吴琳/图

集采模式创欧凯龙销售奇迹

第二届集采大会开始报名



上周五下午5点到8点，本报联合欧凯龙四大精品家具连锁商场酝酿已久的首届集中采购大会隆重启幕。卖场内，数百个国内国际知名家具品牌空前放价，万余款精品家具集中特惠放送，卖场中厅夏夜红酒西点尽享清凉，四大商场500套父亲节精美礼品倾情奉送，广场上2008劲爆新款车展前来助兴。本计划晚上8点结束的集采大会一再延长，直至晚上12点。
晚报记者 冯刘克/文 吴琳/图

集采模式受欢迎

6月15日，离欧凯龙集中采购大会开幕还有几个小时，大批手持集采卡和礼品领取券的顾客已经纷纷提前进入商场。下午3点钟，离欧凯龙集中采购大会开幕还有两个小时，四大商场已经人声鼎沸，大批顾客纷纷在商场内大幅集采宣传海报了解集采的相关程序。

下午5点，集采大会刚刚开始，已经提前选购好家具的顾客朋友立即在收款台前排成了长队，交款队伍甚至排到了商场门口。商场内，每个楼层的品牌家具专卖店都能看到不少的顾客在选购品鉴家具，店内营业员一时应接不暇。很多选购到合适家具的顾客面对超低的集采价位非常满意。一位现场顾客说：“两周前就知道欧凯龙集采活动了，当时选好了一套家具，今天再来看，确实比我单独购买优惠许多。”

增值服务再创新

下午5点集采活动开始的时候，欧凯龙四大卖场为集采顾客推出了独享冷餐服务。各大商场中厅由工作人员准备了精致的西点、红酒和冰爽饮料，顾客在轻松购买家具的同时更能感受到欧凯龙对集采顾客的专项服务。现场顾客在购物和交款之余来到中厅，或浅酌红酒，或畅饮清凉饮料，或品尝精致西点，尽享欧凯

龙温馨体贴的会员服务。

据介绍，像这样的商场冷餐服务在中原卖场首先开河，是欧凯龙商场增值服务的又一个创新。欧凯龙为了给集采会员提供更加尊崇的体验，特意引进了一些国际高端奢华卖场特有的服务模式，并且会在以后的活动中不断改进和创新，为广大消费者提供更加温馨和舒适的现场购物体验。

下届集采大会蓄势待发

据悉，欧凯龙集中采购大会作为欧凯龙家具连锁商场独创的营销模式将继续举行，第二届集中采购大会预定在7月份举行，具体时间将另行通知。需要购买家具的读者从即日起可以报名。下一届集中采购大会，欧凯龙四大家具卖场将继续以超值价值和尊崇现场服务回馈广大顾客朋友。

欧凯龙集采活动中，顾客不仅享受到欧凯龙四大精品家具商场超值实惠的精品家具，同时还可以享受欧凯龙一贯的全程无忧服务，这些服务包括：所售商品欧凯龙负全责；全城同比价格三倍退差；市区内免费送货、搬运；市区外免费安装；免费家具布局设计、安装列位；不满意七日内无理由退货；先行赔付七大优质服务。欧凯龙除了为顾客提供高品质的精品家具，更保证顾客集采期间购买的每一件家具都后顾无忧。

相关链接

欧凯龙第二届集采大会何时举行

欧凯龙下届集采大会将在7月份举行，具体时间请关注报纸及商场海报，目前报名正在热烈进行中，顾客朋友从即日起就可以报名。

欧凯龙集采大会将在哪些店举行

欧凯龙金水路极精品家具馆、欧凯龙嵩山路国际家具馆、欧凯龙文化路风情家具馆、欧凯龙黄河路平价家具馆四大家具商场同时闭店举行。

如何报名参加欧凯龙集采大会

任何顾客在欧凯龙四大精品家居连锁商场(即欧凯龙金水路极精品家具馆、欧凯龙嵩山路国际家具馆、欧凯龙文化路国际风情馆、欧凯龙黄河路平价家具馆)选中任何一款家具，即日起可以采取以下三种方式报名：首先是直接登录中原家具网(www.zyji.com)网上报名；其次是立刻拨打欧凯龙集采专线0371-66761668/669电话报名；最后是直接到就近商场前台现场报名。

另外要注意，报名时留下选择的家具品牌名称及其选定商场的名称。报名完毕之后就可以在固定时间领取集采凭证卡，然后凭卡参加欧凯龙的第二节集采大会。

五星电器
FIVE STAR APPLIANCE

五星电器亚细亚旗舰店6月21日盛大开业

50L电热水箱 ¥500 200台 罄	29寸彩电 ¥900 200台 罄
燃气灶+灶具 ¥900 200台 罄	1P空调挂机 ¥1000 30台 罄
162L立升冰箱 ¥1100 100台 罄	1.5P空调挂机 ¥1500 30台 罄
数码照像机 ¥1900 20台 罄	2P空调挂机 ¥2000 20台 罄
液晶电脑 ¥2900 10台 罄	32寸液晶电视 ¥2900 50台 罄

五星电器新概念旗舰店