

礼颂九月 扣人心弦

秋雨蒙蒙,落叶知秋,少了一份夏天的炎热,添上一丝秋日的凉意。虽然温度下降了,但是大家的购物激情却高涨了,各个商家怎会放过这等先机?满200元减60元,花雨伞女鞋四折起……打折、赠礼还有微笑,还等什么?挑上一双漂亮的鞋子,拎走一件优雅的上衣,诗意的风中,你最美丽……

晚报记者 谢宽 实习生 童聪

大商

活动时间:9月19日至22日

活动内容:服饰全场八折起;单柜消费满200元减20元,满200元减40元,满200元减60元,重磅品牌消费满600元加赠60元新玛特礼券;每消减新玛特会员卡内3999分抵50元新玛特现金礼券;300个重点品牌,会员专享2倍积分。

正弘

活动时间:9月19日至21日

活动内容:PAUL&SHARK五折;CANALI六至八折;华视部分七折;HOPTAHE部分三五折;Jack Nick Laus满3000元送礼品;CANUDILO九折;Tonino Lamborghini部分五折;Roberta di Camerino;五折起;ZF五折VIE七折;PHIDIAS六八折;ELLASSAY三至五折

紫百

活动时间:9月19日至21日

活动内容:当日购满500元以上即送礼;满1万元以上的顾客可申办紫荆山百货VIP卡一张,可获礼品;活动期间,满100元以上即送礼品,满300元即送“芙蓉SPA名媛女子会所”价值680元的体验大礼包;VIP会员当日消费满300元即送“芙蓉SPA名媛女子会所”价值1280元的体验大礼包。

郑百

活动时间:9月19日至22日

活动内容:梦特娇男鞋八折优惠券,并赠送礼品,部分男鞋特卖160元至190元;女鞋特价120元起;金利来男鞋全场七折优惠券,特价298元;黛安娜女鞋七折,部分断码98元至168元;花花公子男鞋八折优惠,特价198元至268元;华茜娅女鞋六折五折,特价129元起;花雨伞女鞋四折优惠。

百盛

活动时间:9月19日至22日

活动内容:阿迪、卡帕、锐步、匡威,女装OASIS,内衣曼妮芬、芬怡、欧迪芬中厅大型特卖会;床品宝缦、心愿五折;娃哈哈、momoco、艾艾屋、塔滴塔五至七折;陶帝四至八折;女装艾格、ES、华尔思丹、特儿迪雅七折;所有夏装100至200元。

丹尼斯百货人民店

活动时间:9月20日

活动内容:持丹尼斯百货VIP卡或丹尼斯中银联卡方可入场,另外,中国银行、中国工商银行、中国建设银行、广东发展银行、招商银行的白金卡会员可现场直接申办丹尼斯百货人民店VIP卡并可携带1人入场。20日17:00闭馆,18:00至24:00为卡友独享购物时间,秋冬新品,专属折扣;9月19日至20日,卡内每20点积分即可兑换20元礼券,9月20日刷VIP消费,实施时时积分,时时兑换,礼品券除大卖场、德克士等特殊业种外在百货1号馆和3号馆全馆通用。活动当晚凡卡友购物满3000元即可领取丹尼斯独家限量版购物车一个,除此之外,化妆品专柜还可享受5倍积分。

丹尼斯百货花园店

活动时间:9月19日至21日

活动内容:活动期间,顾客请留意收银小票,如有“甜蜜结婚”字样即获得海南五日游奖励;VIP卡友可凭购物小票及结婚证件至12F贵宾中心领取喜庆毛巾组合,结婚证件日期限2008年5月30日之后。

正道中环

活动时间:9月19日至21日

活动内容:秋装六折起;欧莱雅、玉兰油、欧珀莱、戴梦得、百丽、千百度、杰克琼斯、Only、淑女屋、影儿、KAKO、唯尚、纤、庄吉、金利来、鄂尔多斯、沙驰、莱尔利奥、胜龙、耐克、阿迪达斯、KAPPA、李宁、Disneykid、馨亭、折后满700元送100元;达芙妮60元起;喜利9元起;杰西、阿尤三折起;圣大保罗三折起;水孩儿、雅多、海威迹、小龙哈彼五折起;女装折后满380元、880元、1680元即有独家满额赠礼。

从1997年开业至今,佳和家居已经走过了11个年头,也是李进任“佳和”总经理的第9个年头。回望“佳和”5年之路,冷观郑州家居行业5年沉浮变换,李进仍然是稳重、从容,一句话形容自己的企业——“巩固自己,提高自己。”

晚报记者 谢宽 许琳琦 童聪/文 赵楠/图

李进:冷静面对洗牌期

回望:商战后的选择

“佳和家居1997年成立,和商城大厦是一家,我们叫他‘二商城’,开业时的初衷做成百货的,由于商战激烈的影响,转而成立了佳和家居卖场。”河南佳和家居有限公司总经理李进告诉记者,“这也是认真总结了当时的家具市场竞争态势的结果,符合当时的实际情况。”

在他看来,这个所谓的“二商城”变成了如今的“佳和家居”是一条正确的经营道路。李进分析,佳和虽然地处西区,但是四周遍布了目标顾客群体,北有省交通厅、电业局,西有市直机关家属区、南有大学区等,再结合西区的消费,定位中高端,再加上国内名牌华日、华丰、红苹果、全友家私、掌上明珠;本地品牌雅宝、大班、富魄力等,长期进驻佳和家居,这几年取得了很好的销售业绩。

而针对目前家居市场品牌调整速度过快的态势,李进认为,“这是由于一些卖场定位不准确造成的结果,在2005年以前,佳和家居也同样存在这个情况,但是经过企业经营机制的改革,我们对客户群进行了准确的定位,从2005年下半年开始,入驻的品牌逐渐稳定,到目前为止,入驻三年以上的品牌已经

占整个市场品牌的90%以上。”

现实:确保市场地位

“目前行业进入市场洗牌期,各家居卖场竞争非常的激烈,明年北京居然家居卖场8万平方进驻郑汴路,整个市场将会受到进一步冲击,郑州家居行业蛋糕将会被重新划分。”李进说,“针对外来家居卖场的冲击,还是应该做好自己。长期以来,我们之所以能保证自己的市场地位,与我们的管理和企业文化是分不开的。”

回首“佳和”的过去他总结到,这几年里我们一直在强化管理模式,坚持我们的企业文化,先后采取了两大举措:一是以岗位为轴心的管理模式为突破口,以岗定责、以岗定薪。干部实行公开竞聘,打破身份界限;员工实行优化组合、双向选择。收入按岗位责任和贡献大小确定分配标准,调动了全体员工的积极性。二是倾力打造企业文化。确立“诚信、关爱、敬业、学习”的企业精神和“以客户为中心”的经营理念,通过学习培训,深化员工对企业核心价值观的理解和认同。

“也正是这样,我们在如今的行业洗牌当中,保证了佳和家居在市场竞争中的地位。”李进说。



展望:开店是未来的发展战略

在谈到下一步的打算时,李进表示,单店经营略显孤单,宣传等各方面的成本太高,没有其他店可以分摊。下一步就是占据市场份额,多开几家店,目前正在商谈开店的相关事宜。

“关键问题在于没有合适的地点和条件。”李进说,“在8月9日,佳和家居济源店开业,这是我们在我省第一家分店。佳和家居的实力还是很雄厚的,完全有能力面向全省开店。但是近期主力方向还是在郑州,目的就是把郑州做成自己的大本营,巩固自己、提高自己,把家居业做细、做精,用最实惠的价格为依托,服务消费者。”

2008年,虽然是洗牌年,但是在李进总经理的带领下,佳和家具正在以自己独特的经营方式和管理模式大步迈向和煦的春天。

建文新世界商厦创富人物系列报道之二

怀揣梦想上路

周林点燃一根烟,透过袅袅升起的烟雾,望着路对面建文新世界商厦繁忙的建筑工地,仿佛穿越时空,看到往日建文的繁华景象。建文新世界商厦从地基开挖到全部封顶,周林都看在眼里。周林在附近有一家服装门店,所以能经常看到建文新世界商厦的建筑工地,他甚至养成了习惯,想抽烟的时候就来到马路边,望着路对面的工地,猜测着这一片工地未来将会变成一幅什么样的场景。

10多年的服装生意

周林做服装生意已经有年头了。在郑州做服装生意比较久的老板都熟悉西一街,西一街的位置就是现在郑州华联商厦东边那条小路。当时西一街集中了郑州个体服装经营的店铺,车水马龙,生意火爆。周林就是在西一街起家的。1993年到1995年,周林在西一街完成了自己入行和起步的历程。

随着西一街的拆迁,周林与众多商铺老板一起搬到了敦睦路,转行开始做服装批发生意。这一做就是七八年。其间周林积累了丰富的服装经营经验,对服装行业的了解和把握也在逐步加深,在捕捉市场信息方面形

成了独到的感觉和敏锐的洞察力。在这段时间里,周林还养成了一个习惯,就是无论走到哪里,喜欢跟购买服装的顾客聊天,从顾客的谈话里了解市场需求的动向,获悉顾客对服装面料、款式的需求。周林就服装零售和批发做了对比,他说:“服装零售讲究服务,强调店面的装修,服装的搭配和陈列。与之相比,服装批发更强调进货渠道和进货眼光,具有很大的风险性,如果进货不适销对路,可能就是一着不慎,全盘皆输。”

2000年,做累了批发生意的周林又转向了零售市场。

再开一个新平台

在建文新世界商厦还是一片建筑工地的時候,一直关注这里的周林就在筹划着自己的发展蓝图,他打算到建文新世界商厦再开一个平台。在周林看来,“建文过去就比较有名气,也算是郑州一个比较繁华的地方,只是前些年沉寂了一段时间。但是这一区域有着厚实的消费潜力,随着建文新世界商厦的建成,必然会带来全新的商业气息,重新凝聚这一区域的消费能力。”

2007年9月28日,建文新世界商厦开业,周林成了里面的第一批商户。非但如此,周林还带来了好几家关系不错的商户到这里一起发展。

周林在建文新世界商厦的这家服装店定位于中年女性消费。他认为现在的许多女装店都瞄准了年轻女性,一哄而上做少女装,已经在这一领域形成了过度竞争。为了避免同质化,避开竞争锋芒,他选择了做30岁至50岁这一年龄阶段的中年女装。

周林对建文新世界商厦这家店倾注了大量的心血,把自己的大多数时间都投在了这家店。除了精心配货之外,对营业员的服务态度也有很高的要求,“如履薄冰地重视每一个细节”。周林对建文新世界商厦也建立了深厚的感情,服饰、餐饮、影院、儿童乐园……他对商厦的业态分布如数家珍,“碰到有不同需求的顾客,我都会把他们领过去。”

经过近1年的经营,这家店的销售业绩喜人,在整个商厦中名列前茅。但周林更看重的是回头客群的培育,现在他的店里已经培养了一大批忠实顾客。如今的周林更是坚定了在建文新世界商厦发展的信心。晚报记者 冯刘克

易初莲花掀起低价风暴

国庆节的七天长假快到了,各商家为了能在市场中分一杯羹,纷纷拿出自己的优势产品比拼市场。据了解,易初莲花凭借自身的优势,拿出市民关心的猪肉、米面、生鲜等农副产品,占得市场先机。

9月8日,记者在易初莲花紫荆山店看到,在米面、猪肉、生鲜等柜台前排起长长的队伍,市民正在争先恐后地购买所需食品。十几分钟之内,各个商品已经销售一半,市民手中捧着需要的商品,脸上充满着满意的笑容。

“通过我们调查,我们推出的这些商品,要比菜市场平均低1.5元,基本上是平进平出的价格。”郑州易初莲花连锁

超市有限公司事业发展部总经理陈常友表示,这次也是从民生关注度高的食品出发,让利消费者,让消费者过好国庆节。

那么为何易初莲花的民生商品能卖到如此低价呢?“郑州易初莲花连锁超市属于正大集团下属企业。”陈常友告诉记者,“正大集团从事农牧产品的企业,因此民生商品从源头上便成为易初莲花都有的产业链优势。其次通过采购、管理等各个环节上的成本压缩和配套的物流体系的快速流通等,保证民生商品低价或者赔本销售。”

晚报记者 谢宽 张瑞

华润万家慰问残疾人贫困家庭

今年中秋节,恰逢残奥会在北京召开,为表达对残疾人士的关心和对残疾事业的支持,近日,华润万家联合郑州市残联和洛阳市残联对郑州和洛阳部分残疾贫困家庭进行了中秋慰问。

华润万家各超市负责人带着月饼、食用油、米面等慰问品,在残联工作人员的陪同下,共分6个慰问小组,分别对郑州、洛阳等地的90家残疾贫困家庭进行了慰问。

据华润万家工作人员介绍,华润万家作为中国最具规模的零售企业品牌之一,一直非常关心和支持各项公益事业。自进入河南市场以来先后多次举行了“慰问孤寡老人”、捐助“汶川灾区”等公益活动。在今后的经营中,华润万家将秉承“与您携手、改变生活”的企业理念,在为顾客提供更多时尚、优质商品的同时,继续支持公益事业。 韩新宝