

2008年度风云营销精英榜

上榜理由:

现代百货的营销已经成为百货经营管理的重要内容,成为百货企业经营成功和竞争取胜的关键。在评选出的这些人中,他们将新奇独特的想法大胆融入中原商业气氛当中,精心打造主题营销、商品营销、会员营销、服务营销等创新的营销模式组合,在立于大型活动的基础上大力推行区域性营销,使得各家百货企业在中原商业这块肥沃的土地上占得了一席之地。他们不仅引领了郑州商业营销理念的悄然变革,而且营销手法引领或推动中原商业的向前发展,对产品销量的提升和公司美誉度的提高起到了举足轻重的作用。

晚报记者 谢宽 冯刘克

中原商业影响力
年度风云榜

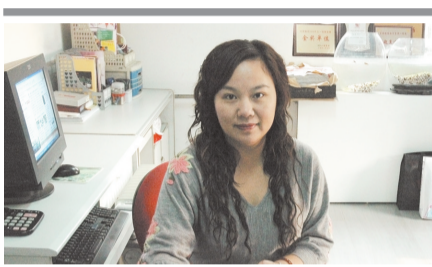
2009年1月9日
星期五
主编 朱江华
编辑 樊无敌
校对 薛梅
版式 李仙珠



李 焱
现任职务:大商
新玛特郑州总店
副总经理



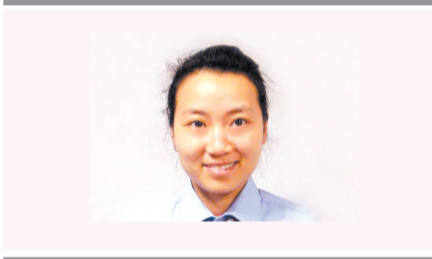
陈梦玲
现任职务:欧凯
龙家具广场企划
总监



党玉玲
现任职务:大商
新玛特郑州金博
大店总经理助
理、营销部部长



吴 铭
现任职务:时计
宝紫荆山百货营
销营运总监



谢 冉
现任职务:丹尼
斯百货花园店企
划部襄理



李国友
现任职务:北京
华联河南商厦企
划部经理



刘 博
现任职务:大商
正弘国际名店企
划部主管



李向丽
现任职务:河南
中博家具中心营
销策划部经理



钱凯南
现任职务:郑州
百年德化商业管
理有限公司营销
企划部经理



杜恒波
现任职务:河南
世纪联华超市有
限公司营销营运
部经理

思路决定出路——在生命体验中享受辉煌

逆势上扬 欧凯龙元旦销售火爆

2009年元旦,很多购买家具的中原顾客在欧凯龙亲眼见证了中国专业家具运营商——欧凯龙四大精品家具连锁商场的2009年家具贺岁行动。短短3天,欧凯龙四大卖场顾客盈门,销售纪录屡创新高。欧凯龙再一次以实力回馈中原人民,带来了一场欢乐祥和的家具选购盛宴,也使得众商户对2009年与欧凯龙的合作充满期待。

晚报记者 冯刘克 周倩/文 吴琳/图



销售现场:早上6点就排起长队

1月1日早上6点,欧凯龙四大卖场的门前广场已经排满了数十人的队伍,他们都在等待欧凯龙买断价家具排号单发放;而直到1月3日22:00,欧凯龙四大卖场里还有数十人的队伍在等待交款。这是很多人在欧凯龙元旦促销活动期间亲历的火爆场景。

元旦,欧凯龙黄河路平价家具馆,王小姐等待了近一个小时才交上款,她说:“我到百货商场、超市、集贸市场买东西都没有等过这么长时

间,真没有想到欧凯龙的生意如此火爆!”

欧凯龙家具广场有限公司执行总裁吴大伟介绍说,2009年元旦期间,欧凯龙重磅推出活动,联合了数百个国际国内家具厂商,实施系列买断价家具和特供价家具以答谢广大顾客朋友。此次“买家具满1000元送500元”的巅峰盛惠优惠力度之大,参与活动的家具品牌之全都创下了家具卖场的新纪录,很多平时从不打折或优惠幅度很低的国际国内一线家具品牌为了配合活动也第一次让出了极限底价。

此外,欧凯龙买断价家具推出的199元的精品大床,999元的精品床垫,2999元的儿童套房等系列买断价家具也得到了顾客的欢迎,很多顾客向欧凯龙表示希望在以后的促销中能多多提供一些这样的超值家具。

商户代表:欧凯龙让我们对2009充满希望

2008年下半年对家具行业而言无疑是颇具挑战性的时节,金融风暴的影响显而易见,同时来自各个方面的影响让经营品牌家具的商户承受了诸多压力,而作为家具卖场的欧凯龙。此次元旦3天活动火爆的销售形势,让很多欧凯龙的商户看到了新一年家具行业复兴的希望。

谈起2009年营销计划,欧凯龙企划部总监陈梦玲说,新的一年,欧凯龙将在激烈的市场竞争中继续探索营销思维和营销策略的变革,保持欧凯龙四大卖场在中原家具业的领先态势,并且进一步从商户的角度出发,整合有效媒体资源,贴合市场需求,推出更受中原顾客欢迎的系列重磅活动,与商户朋友一起共赢未来!