



主持人 樊无敌/文 晚报记者 赵楠/图

“店庆经济”能给淡季消费加温？



嘉宾：
北京大学经济
研究所客座教授
贾福春



嘉宾：
大商紫荆山百
货党委书记兼驻店
总经理 巩玉梅



嘉宾：
郑州恒盛钟表
有限公司总经理
洪有其

巩玉梅：3月是商业销售的小淡季。然而现在郑州的商业却并不寂寞，由于有商场和超市店庆或者开业，实惠的促销刺激了市民的购物热情，销售数字一片飘红。首先是销售额的提升。从过去几年的店庆看，紫百每年销售的增长都在两位数。有些商家的店庆销售额甚至达到了全年的20%以上。紫百今年也策划了

洪有其：在竞争愈演愈烈的今天，商家们想在竞争中求生存、求发展，除了要有个明确的市场定位外，还要经常不断地调整营销策略。策划营销活动既要着眼全局，同时还要突出个性，强调实惠性和真实性，通过特色的营销活动做到知名度与美誉度兼收，效应与效益共享。

贾福春：目前，很多商家开展的店庆活动，基本上都很陈旧。要么是打折、降价、买赠、抽奖、特价等之外，没有多少创新。消费者早已是麻木不仁。店庆经济要发展好、利用好，必须有创新的东西。结合我本人12年的企业高级营销经理的经验，店庆促销活动策划要想创新和成功。必须遵循6项原则：一要师出有名。

目前，郑州多数商家对店庆活动都十分重视，您是如何看待这种现状的？

贾福春：店庆经济已经成为传统节日之外的促销盛会。近年市民的消费观念不断走向理性，原来那种逢年过节集中购物的习惯早已被摒弃，他们更关心的是自己是否需要和商品是否真的实惠。而对商家来说，店庆比普通的节日市场带有更多的感情色彩，答谢、回馈的意味也更浓一些，所以，各个商家都会把最有力度的促销放到店庆，一年之中最重要的是店庆，即使春节也不能超越。消费者也越来越意识到店庆的实惠，在店庆时疯狂消费。在商家、消费者的共同“捧场”中，店庆经济已经成为一场节日之外的促销盛会。

巩玉梅：店庆经济是近些年才形成的一种营销模式。是商家借势造势，借春节的产物。郑州商界发展到现在，竞争非常激烈，商家需要新鲜的方式刺激老百姓消费的兴奋点，店庆就随着这种需要应运而生。4月1日是紫百

26周年店庆的日子，店庆就像过生日，生日是我们一年之中最舍得庆祝的节日，被扩大到企业，就是企业的店庆。往往这个时候企业活动的力度都是最大的。销售额当然也是水涨船高。这也和国家拉动内需、刺激消费的目的是一样的。紫百每年4月份的销售任务都订得最高，就是看中了店庆的影响力。

洪有其：对于商家来说，在日趋竞争激烈的今天，商品品种差不多，利润空间也无太大差异，这样就对商家提出更高的要求，谁真正视顾客为亲人，谁的促销手段更具特色，谁就能抢占更多的市场份额，店庆能够受到商家的高度重视也就不足为奇了。对于消费者，店庆活动是一年商场最大的节日，其促销力度也是年内之最，“物倍价半”是常有的事，如果你购物单上的物品不是紧急需要，不妨等到商家举办店庆活动时再出手。

请您谈谈店庆带来的“经济”有哪些？

一系列大力度的营销活动；其次是增进和忠诚顾客之间的关系。每年店庆都会给我们的VIP顾客和普通会员顾客准备一份精美的礼品或者进行大力度的优惠来回馈我们的广大忠实顾客。让她们就像朋友过生日一样，和紫百一块儿享受生日的快乐；再次是通过店庆营销来扩大社会的影响力和公信力。公司和顾客的关系，就像鱼儿和水的关系。公司的发展，离不开广大顾客的鼎力支持。紫百会通过精彩的店庆活动内容，琳琅满目的商品，疯狂的折扣给顾客送去了许多实实在在的优惠，让顾客感受快乐购物的同时也体会到新紫百的成长。而对于紫百来说，店庆活动能够检验公司的干部队伍、购物环境、服务水平、综合协调能力，提高公司在顾客心目中的形象，大幅度增加销售额，真正达到厂家、商家和消费者的三赢。

洪有其：每年的紫百店庆为各地的制造业，如制农业、家电制造业、食品加工等等相关产业，搭建了一个销售热卖、新品展示、调研市场、接受市场检验的最佳平台。从消费者的角度来说，希望买到实惠的商品，得到精美的礼品，感受到舒心的服务和赏心悦目的购物环境。作为供应商，我希望借助店庆这个平台，提高我们的销售业绩，扩大我们品牌的影响。

贾福春：店庆本身不能带来经济效益。但商家通过店庆可以开展促销、打折、让利、买赠等促销活动，一方面，可以增加商场的人气和购买力，一方面，可以扩大销售额。从而利用店庆可以向上游供应厂家获得特价、返点、宣传费用的支持。

在跳出店庆活动的传统套路、创新店庆活动思路方面，您有没有好的建议？

促销活动开展前要由一个合理的理由和口号。主题要鲜明统一。给消费者一个理由是活动成功的第一项原则；二是兵力原则：要集中优势兵力在单方面进行突破，突出自己的优势；三是武器装备精良。即产品组合要好。要学会产品在促销活动方面的组合应用；四是资源配置：广告投放、货源准备、特价投放等；五是卖场布置：商场氛围的精心营造是活动的关键；六是促销活动间隔周期45天原则。不能月月搞，天天搞。最好45天进行一次。

巩玉梅：老百姓需要新鲜的方式刺激消费兴奋点，商家也需要一个拉动市场的方式或借口。面对一轮又一轮的商业竞争，店庆已成

为商家一种独特的品牌。需要强调一点的是店庆促销的前提是理性，片面追求客流量和表面销售额的店庆促销肯定会丧失生命力。老百姓需要新鲜的方式刺激消费兴奋点，商家也需要一个拉动市场的方式或借口。店庆是商业企业经营管理水平的一次集中检验，商家必须从服务、价格、产品等多方面不断完善自己。店庆经济要发展，必须有新理念、新思维、新措施、新品位，不能老调重弹，不能搞得过多、过滥，否则消费者就不买账，产生消费疲劳症，店庆促销就会走到尽头。从一层意义上来说，店庆经济的生命力不在经济，而在文化，店庆经济的创新主要在文化创新。

打折超市

大商新玛特金博大店

活动时间：3月26日至31日
活动内容：男女服饰新品七折起；男装折后满888元返130元；女包60元立刻变600元；重推品牌双倍积分；运动、女鞋、女装特卖风暴二至六折。

正道花园

活动时间：3月27日至29日
活动内容：夏装新品八点八折起；购物即可参加抽奖迎港澳游；购新品夏装、化妆品、新款鞋包、百货家居满1000元返120元；5楼购物满600元返100元运动休闲券；周大福、汉宫玉珑、雯莉珊瑚、歌力思周末、富安娜等品牌品牌5倍积分；钻石卡、VIP金卡会员购物满1260元可获赠省直健身中心会员卡；钻石卡、VIP金卡会员冲减2000积分，VIP银卡会员冲减3000分兑换奥斯卡大上海国际影院电影票1张。

正道中环

活动时间：3月27日至4月2日
活动内容：运动、床品、男女名鞋满300元返200元专用礼券；化妆品满300元返100元专用礼券；购化妆品满368元以上即可获赠不同档级礼品；3楼购物380元以上可获赠不同档级礼品一份；欧珀莱、欧莱雅、佰草集等品牌独家赠礼和超值礼盒特惠酬宾；玉兰油大型展促会，满300元返100元礼券、独家赠礼；百货购物满300元即可持小票至彩妆专柜领取新品体验装1份；生活无限满260元减80元；极地低至六折；金宝娜四点八至八折；易菲八折；名品衬衣低至150元。

郑百

活动时间：3月21日至29日
活动内容：2009年春季衫购物节，全场三至七折；冬款出清，折后满额赠礼。羊绒品牌、鄂尔多斯、雪莲、鹿王、米皇、星皇、圣雪绒、帕罗、日神、芭迪尔、沃思堡、靓姐；羊毛衫品牌，恒源祥、金利来、春竹、比其、鄂尔多斯、奥群、悦莱春、红素瑶、鳄鱼、花花公子、雪中花、人头鸟、金盾、褚老大、BOSS、都彭、俞兆林、赛兔、鹿王；郑百毛衫创意设计大赛；郑百毛衫卖场广告语征集；耐克、阿迪达斯、彪马、匡威、李宁郑百广场大型特卖会一至六折；男、女春装新款五折起；女鞋五折起；珠宝名表特惠酬宾。

百盛

活动时间：3月27日至29日
活动内容：春装六折，精品100元当200元花；BOSS满388元以上送精美礼品；欧莱雅满388元以上赠精美礼品；泊美满388元赠独家礼品；DHC深层卸妆油原价198元现价138元，纯榄情焕采精华液原价320元现价272元；李宁一件八折，两件七点五折；茵宝四至八点五折。

冯刘克 董聪 整理

生活/房产资讯 本栏目广告免费在《通通有》生活资讯、www.totyou.net 同步发布 24小时广告热线 63399000 晚报大厦广告热线 67655128 投诉监督热线：63330302

设计施工

- ★精品效果图施工图 68585885
- ★家装工装完工结算 13140088555
- ★家装合格后付款 15003871929
- ★家装施工合格后付款 69612286
- ★办公展厅店面装修 13838541871
- ★钢构网架设计施工 13949099094
- ★水电防水内外墙漆 13014679699
- ★商务办公门面装修 63380023
- ★精品装修效果图 13073727103

办公店面 66686389

中邦工装 65747166

天鹰商务设计施工

商场、店面、办公楼 13523033190

豪华海鲜池鱼缸

专业设计、订做 13783499699 徐

娱乐器材

- ★推饼金花、斗地主技术 61830193

个人征婚

- ★56男院长离异独居 13607689587 铺
- ★女30短婚未育个体 13027626990
- ★女38经商觅有缘男 13140035259
- ★男22有车房真心成家 13598025003
- ★女36貌平觅有情男 13213216900
- ★女36离未育经商 15538190586
- ★男47心底善良过日子找真诚踏实女子为伴 66627132

婚介服务

- ★爱情超市 38元至成功 66976980
- ★征婚成功收费 65125056

公告

- ★张华 410104198204101019 丢失！
- ★陈志强营业执照正本号码 4101083061236-1/1 丢失声明作废。
- ★登封城关菜园村四组张金端 95年 4468号国有土地使用证遗失作废。
- ★郑州神州企业管理咨询有限公司 营业执照副本注册号 410102100004175 丢失声明作废。

- ★荥阳市乔楼镇七里村阴保全土地证(2-10-9-1-70)丢失声明作废。
- ★常俊杰道路运输经营许可证副本 410184001705 丢失声明作废
- ★赵捷失业证丢失，证号 2005-60541，声明作废。
- ★李江华身份证丢失，证件号码 41010219831208257X 特此声明。
- ★刘杨失业证丢失，失业证号码为 03-25785 声明作废。
- ★李明营业执照丢失注册号 410102600041100 声明作废。
- ★李荣荣身份证丢失证号 411081198704224558 特此声明。
- ★郑州鸿业运输有限公司 营业执照副本丢失，注册号 410198100007199-5/410198100007199-2/5、410198100007199-4/5、410198100007199-5/5 声明作废

- ★郑州市种子管理站事业单位法人证书副本丢失，事证第 141010000482 号声明作废。
- ★郑州鸿天酒业有限公司营业执照副本号(410103100002163)丢失声明作废
- ★郑州布瑞克房地产开发公司作废合同 0445939,2005471045 契税完税凭证丢失，声明作废。
- ★祝金梅，土地证号郑国用(2004)字第 GCT7949 号，宗地号 GCI-501-13 土地证丢失，声明作废
- ★郑州市中原机动车驾驶员培训学校税务登记证注册号 410102706503 953 副本丢失，声明作废。
- ★周玮购买的河南豫飞房地产开发有限公司商品房一套，合同号为 013783 丢失一份，特声明作废
- ★荥阳市金大贸易有限公司经股东会决议，拟向公司登记机关申请注销，清算组由张运新、马顶秀 2 人组成，请债权人于 2009 年 3 月 25 日起 45 日内到本公司清算组申报债权，注册号 4101832501504

- ★郑州市二七区兄弟广告设计制作商营业执照副本丢失，注册号 4101033053379，声明作废
- ★华力达私家商行营业执照副本丢失，注册号 4101043142706 声明作废
- ★王来根郑州市中原区须水镇须水村四组，因本人不慎将集体土地使用证丢失，证号为：中土集建(98)字第 030169 号，现公告予以作废。
- ★李刚郑房权字第 0401030186 号房屋所有权证丢失，特此声明，如无异议，发证机关将予以补办。
- ★辛海辰建设用地规划许可证(2005)永 013 号和建设工程规划许可证(2005)永 008 号附件丢失声明作废。
- ★河南金天建筑劳务有限公司在工行二七路支行经三路分理处开立基本账户，账户号为：170242810920001835，法定代表人为：钱钢民。2009年3月10日基本账户开户许可证不慎丢失，核准号为：J4910014275001，现声明作废，由此引发的经济纠纷由本单位承担。

注销公告

郑州生利达建材有限公司拟向公司登记机关申请注销，请债权人于本公告发布之日起 45 日内向本公司申报债权，联系人：潘莉，电话 15037165536

债权转让通知书

债务人丁锋占及担保人陈仁义：截止至 2009 年 2 月 25 日，债务人丁锋占在我行尚欠本息合计 135675 元，并由陈仁义以自己的房屋提供担保。2009 年 2 月 25 日，我行与宋少伟订立协议书一份，将上述债权(包括主债权和担保债权)全部转让给宋少伟，自 2009 年 2 月 25 日起该笔债权归宋少伟，请此二人向宋少伟履行上述债务。特此通知。

郑州市商业银行南三环支行 二〇〇九年二月二十五日