

解读百货业“千店一面”现象(三)

商业升级当心曲高和寡



一些资本进入百货行业,造成目前众多商场在城市的某些地区扎堆,尽管部分商场进行了差异化的改进,但同质化依然普遍存在,导致行业内出现价格战等恶性竞争现象。针对这种情况,丹尼斯总经理蔡英德建议,“百货店需要在品牌中投入更多,应该通过创新,通过提供给顾客某种价值来吸引和留住顾客,而不能仅仅靠价格来吸引顾客。”

“百货店要促进人力介入,以给顾客提供新的价值。”对此观点,皇甫立志非常赞同,他指出:“大商集团非常重视顾客差异化战略及相应

的服务,而且也在不断地积极地进行调整。”

在现在的百货店,简单的价格竞争已基本失效,国内商场的竞争不再是商品质量或是价格,甚至不再是商品品牌或品牌组合的竞争,而是服务水平或者是服务价值链的竞争。正道花园负责人认为,“富有个性化价值的商品、营销及服务在百货业竞争激烈的大城市尤其需要。”

另外,专家建议,百货店的经营要放在文化母体中,创造自己的企业文化并体现在经营上,突破“同质化”现象。业内人士还强调,“文化营销”其实并不容易,需要激情与真诚地投入到为顾客的服务上。

“郑州商业发展比较健康,业种齐全,业态搭配合理,但是百货业表现出扎堆中高端市场的现象,而且这种现象越来越严重,这是一种畸形。”针对郑州目前百货业的现状,河南社会科学院副院长刘道兴谈出了他的看法,“商场进行升级改造是发展的必经之路,但也要小心曲高和寡,盲目追求高端,这已经成为中国百货业发展的一个误区。”

“定位是做百货最重要的问题,这决定了

你要为什么样的客层服务,你需要为这个客层提供什么样的品牌、什么样的服务。然而,目前,许多城市的百货业基本上定位中高端,其引进的品牌也大同小异,有的甚至成了同一品牌的不同分店,其导致的直接问题就是百货店的服务品牌被弱化,通俗地说,就是A百货与B百货也只有地点不同,装修不同,而提供的品牌基本相同,那么,凭什么让消费者选择在你那消费呢?”河南财经学院教师史璞指出:“同质化带来的直接结果就是低层次竞争——价格竞争,全国都在进行无序的打折促销和赠券促销就是典型的价格竞争表现形式,这说明我国的商业竞争还停留在低层次竞争的层面。这种不健康的市场现象对于百货业的发展是不利的。”

百货业都定位中高端,那谁来满足中低收入群体的消费需求呢?难道没钱的人就要被排除在百货店之外吗?刘道兴认为,不能兼顾各层次消费需求,这个业态就是不健全的,其发展必然会受到限制。

可以说,随着竞争的加剧,百货业面临着洗牌。巩玉梅认为,当走过了定位之争这个阶段后,各个商家会找到适合自己的定位,推动这一业态健康前行。

晚报记者 樊无敌 冯刘克/文 赵楠/图

打折超市

到夏季,不少人喜欢到商场,试想在漂亮导购员的引导下,既能享受购物乐趣,还能避暑,也是一番难得的情趣。

大商金博大店

活动时间:7月3日~12日

活动内容:少淑、贵妇装6折起;少女5折起;男装6折起;顾客消费卡内200分即可获取一次兑奖机会;7月18日16:00至自然闭店5倍积分品牌为:纪梵希、雅顿、玉兰油等品牌;10倍积分品牌为:迪奥、倩碧、资生堂、欧泊莱等;活动期间每周周六、周日11:00、17:00、

21:00,在此时间段内在该专柜达成销售的顾客凭借有效证件和会员卡及购物发票可直接获赠200元赠券。

正道中环

活动时间:7月3日~5日

活动内容:全场3折起,凭DM剪角购物即可办理百货VIP金卡,并有礼品赠送;当日购百货指定品牌满380元即可获赠精品毛巾或维达纸抽,满780元即可获赠便携购物车或青苹果五件套玻璃碗,满1580元即可获赠日日鲜真空保鲜套盒或卫新洗衣液3支装;7月2日起杰克琼斯、

VERO MODA、ONLY全场夏品5折;中环珠宝折后满1000返100(1F通用礼券);3F内衣低至30元,凡在内衣区累计消费满200元即可参加抽奖。

郑州百货大楼

活动内容:2009羽绒反季风暴开幕,时尚羽绒全场1.5折起,波司登低至3.7折,歌杰斯、史努比低至3折,雅鹿低至3折,威鹏低至2.3折,北极绒,低至2.5折,雅鹿促销价98元,金羽杰促销价98元;鄂尔多斯促销价150元,花花公子促销价99元,冰洁 促销价128元。

晚报记者 樊无敌 整理

炎炎夏季日 商场好避暑

6月26日读报有奖名单 (第十九期)

这两周天气是越来越热,有时温度甚至达到40℃,以至于人们出门的机会大大减少,不过记者提醒读者,天热时商场是避暑的好地方,在这里不仅可以欣赏到琳琅满目的商品,还能享受到商场的清凉,可谓是一举两得。最后,提醒读者,由于是抢答,参与的时间要早,同时,请参与者留下姓名和联系电话。下面5位是第19期获奖名单:

李佳颖 137008XX154
常书锋 159818XX573
郝中铎 150931XX700
孟亮 132909XX085
王喜顺 139371XX154

本报《读报有奖》由“长远手机连锁企业”提供价值20元的奖品。读者用手机短信或邮件编辑题号和答题序号(注:留下姓名),发短信至13203810263或fanwudi2005@126.com即可。答案在当日晚报B叠《第一商业》或《第一卖场》相关版面。有效答题时间截止当晚8时。中奖结果刊登在每周五《第一商业》或《第一卖场》“读报有奖”专栏中,读者也可拨打咨询电话(0371)66038399查询。获奖名单刊出后,获奖者需在7日之内持有效证件到位于郑州市德化街68号国际友谊广场负一楼“长远手机连锁二七旗舰店”领奖。逾期不视为弃权。

本周读报有奖题目:

- 1.传统电视与互联网两者最大的区别是什么?
- 2.新亚手机连锁首届免费旅游节的大型促销活动于什么时间圆满画上句号?
- 3.从何时开始,大商新玛特郑州总店启动了夜场活动?
- 4.大商集团正弘国际名店的此次六星级升级改造将从何时开始?历时多久完成?

“长远手机连锁企业”温馨提醒,请获奖读者及时领取奖品。 晚报记者 樊无敌

大商集团紫荆山百货积极创新党建模式 推动企业实现快速发展

创新是企业兴旺发达不竭的动力,创新是提升企业核心竞争力的关键所在,胡锦涛总书记在党的十七大报告中指出要“以改革创新精神全面推进党的建设新的伟大工程”为我们加强党的建设,建设创新型企业提出了要求,指明了方向。

年轻的大商郑州地区集团问世是大商进驻河南“三年来披荆斩棘,三年来乘风破浪,三年来励精图治,三年来捷报频传”,实现“得中原得天下”战略布局的结晶,作为区域性商业航母,为郑州乃至河南的商业繁荣发展做出了独一无二的突出贡献。2009年元月1日,有着26年厚重历史的国有企业紫荆山百货也成了大商集团的一员。在地区集团党委的领导下,凭借多年党建工作积累的经验,在创新中健全,在完善中提升,抓住健全各级党的组织和党员的关键环节,迅速开创党建工作新局面,使党的路线方针政策,学习实践科学发展观活动等党建工作顺利开展。一批年轻干部相继走上经营管理、党建各项工作的领导岗位,七一前夕,公司70名各个岗位的优秀分子参加了地区集团党委组织的290名新老党员宣誓活动,党员队伍的不断壮大,给党组织增添了新鲜血液和生机活力,改善着党的知识结构、年龄结构、民族结构、组织结构,增强党的阶级基础,扩大党的群众基础的同时,随着新情况、新变化、新要求、新课题、新考验的不断凸显,也使党的自身建设的任务比过去更为繁重。

紫荆山百货,在地区集团党委的正确领

导下,以学习实践科学发展观活动为载体,紧密结合公司经营实际,注重三个结合,即继承与创新相结合,原则与灵活相结合,理论与实际相结合,坚持不懈加强党的建设,促进企业又好又快科学发展。具体做法如下:

一、坚持党建总体思路。

现阶段商业企业基层党建工作的总体思路是围绕经营抓党建,抓好党建促发展,加强党建要围绕党的基本路线,牢牢抓住“以经济建设为中心”,增强中心意识,把握大局观念,通过加强党建工作,调动广大干部职工的工作热情、积极性、主动性,不断完善和解放生产力,取得良好的经济效益和社会效益,创造更多的社会财富。“满足人民群众日益增长的物质文化需求”,服务于党的“经济建设”总体目标,与党的宗旨意识、理想信念、科学发展观和“三个代表”重要思想是一脉相承和高度一致的。

二、创新思想观念,体现与时俱进的时代特征。把党的思想建设、组织建设放在国际、国内大背景、大趋势中去审视、思考,认真学习领会党的十六大、十七大报告和修改后的新党章精神,做好党员发展工作。

许多从事非公有制经济的人员和其他新社会阶层人员(包含私营企业主)的先进分子是党的富民政策的带头人实践者,“都是中国特色社会主义事业的建设者”,把他们吸收到党内来,是中国共产党人对马克思主义理论的又一创造性贡献。针对我集团及公司实际,我们一是要解放思想,自觉地把

思想认识从那些不合时宜的观念做法和体制的束缚中解放出来,从对马克思主义的错误和教条式的理解中解放出来,把集团及公司各种阶层各种经济成分中的先进分子吸收入党,为实现党的整体目标和企业经营管理目标任务而组建强大的党员队伍。二是要严格程序,坚持标准,党组织更要认真坚持从思想上建党的原则,把党员教育放到更加突出的位置来抓,针对有些同志入党前积极干,入党后思想意识有所滑坡,理想信念有所淡薄,工作干劲有所松动的现象,坚持用马克思主义的理论教育和武装全体党员,要求党员不仅在组织上入党,而且首先在思想上入党,指导他们更加自觉地为实现党的路线和纲领而奋斗,使他们从思想上、行动上、政治上和组织上早日把自己锻炼成为名副其实的共产党员。

三、创新组织建设。

一是根据国企改革情况和经营管理情况的需要,及时调整党的各级组织。按照党章规定和组织原则,调整增补党组织的负责人,先后两次更改党委名称为现在的“中共大商集团郑州紫荆山百货商场有限公司委员会”。任命了新的党委书记,增补了党委副书记,配备了党委办公室主任和文秘,调整设置了9个党支部,并配备党支部书记。二是主动协调公司驻地街道办事处及社区,通报公司党建等基本情况,开展“共在一个党,同驻一个区”共建活动,争取地方党组织的支持,为加强党的建设增添新的动力和实践方式,为企业营造良好的外部环境和坚实基础。

四、创新工作内容、活动和方法。

第一是对部分大学生党员虽然来到公司工作,但因故未转来组织关系,党组织在详细了解情况基础上,一是督促本人,并主动联系其原单位党组织证明情况,及时转移组织关系,二是把他(她)们编入党的组织,参加组织生活和各种经营管理文艺活动,发挥年轻人充满活力、敢想敢干的优势和党员的先进及带头作用。三是严格要求,放在经营管理一线重要岗位,加强学习培训,加强实践考验,加强党性锻炼,促其成长发展,逐渐成为各个岗位上的中坚力量。

第二是把加强党建工作活学活用,融入经营管理实际,开展丰富多彩的各项活动。先后组织开展了“向劳动者致敬”、“坚持诚信经营不动摇,坚持优质服务不懈怠,坚持商品价格不折腾”五一营销活动;有省市区各级政府领导,新闻媒体和广大消费者共同参与的“烛光里的妈妈”512大型祈福晚会;观看《南京!南京!》爱国主义教育影片;开展学习实践科学发展观活动和继续解放思想构建创新型企业发展大讨论活动;尤其是与大商郑州地区集团9家店铺联袂举办“庆祝大商集团进驻河南三周年暨迎七一晚会”等活动。

总之,只有充分认识和把握基层党建在新形势下的时代特点,既要坚持优良传统和以往的成功经验,更要与时俱进,不断创新,才能在新的实践中推动党建不断开创新局面,取得新进展,促使公司实现又好又快科学发展。 巩玉梅 张国防