

夏日购物现“空当” 郑州百货业出招破解

“天气这么热,谁还愿意去逛商场呀?”一家房地产公司的职员苏女士说,“每年这个时候,郑州的天气都很热,即使有闲暇时间,也很少有人愿意出门。再说夏天的衣服早就买齐了,偶尔到商场去,也只是为了看看有没有超低的折扣。”

正如苏女士所说,随着夏日的到来,天气热了,人们的购物愿望却“疲软”了,很少有人愿意顶着炎炎的烈日到商场逛街。针对这种市场“疲软”的情况,郑州的各家百货商场并未沉默等待,而是主动出击,各出奇招,拉动消费,突破淡季困境,争取自己更多的市场份额。

晚报记者 冯刘克 樊无敌/文 赵楠/图

看天吃饭 夏日成传统淡季

“五一”过后,郑州百货业就进入了传统淡季,最淡的时候要数7月和8月。这个淡季将一直到8月下旬,市场才会有升温的表现。”大商新玛特郑州总店营销部的张健表示,“由于服饰类的商品在百货商场中占有很大的分量,所以百货商场有一种看天吃饭的意味。气温变化,季节转换,服饰类的商品消费量增大,百货商场的生意就会火爆。而在6月、7月和8月,郑州没有明显的换季,加上郑州的春夏和夏秋换季特征不明显,所以在这段时间里,消费者对服装的消费需求也不是太旺盛。”

在丹尼斯百货人民路店店长张建看来,天气是阻碍消费者购物的一个重要因素。一方面,在炎热的天气中,许多消费者不愿出门,逛街的人流量减少;另一方面,消费者在夏季对部分商品的需求减少,比如部分服饰类商品和部分化妆品,其消费量都无法和其他季节相提并论。

正道花园百货企划部经理张守军认为,这个淡季的形成与前一阶段的消费透支也有关系。“上半年,几乎每个月商场都有重大的促销活动,从元旦开始,春节、元宵节、情人节、清明节、五一、端午节等重大节日纷纷登场,其间还涵盖了春上市、踏青节、夏上市等几个大的促销主题,轮番上阵的促销活动透支了消费者的购

买力。而过完六一儿童节之后,一直到十一黄金周之前的这段档期,重大的节日很少,商场可以利用的促销主题也不多,这造成了百货业的一个空当。”

创新营销 夏季活动多实惠

针对夏季跨度较长的淡季,郑州百货业推出了各种应对之策。丹尼斯百货花园路店抓住6月份周年庆的机会,着重突出该店1周年的主题,实行大力度的回馈,以此吸引消费者,取得了不俗的销售业绩,成为淡季销售中的一个亮点。

丹尼斯百货人民路店以“夏折扣”为主题,按照时间段进行连续折扣,夏装折扣随着时间的推延越打越低,七折、六折……直至8月份夏装出清。张建表示,“夏季商品的单价一般都比较低,这也是商场不好保证销售业绩的一个因素。不过有些商品却在夏季迎来了热销,比如泳装、太阳镜、化妆品中的防晒霜、珠宝首饰中的项链等。一个休闲凉鞋品牌卡洛驰上个月在我们店的销售额就达到了80多万元,商场可以在这些品类上多下些工夫。”

大商新玛特郑州总店推出了夜场促销。从6月13日开始,该店启动了夜场活动。此次夜场活动设在每天的17:00~20:00,共持续3个小时的时间。在这3个小时的时段内,通过开展

大力度、针对性的促销活动,吸引消费者趁着夏夜的清凉到店内购物。大商新玛特郑州总店营销部负责人表示,“这次夜场活动具有很强的针对性。在夏日炎热的天气中,很多消费者不愿意顶着烈日外出购物,而清凉的夏夜为消费者提供了一个外出购物的好机会,每天的17:00~20:00又是众多消费者下班后、晚饭后的一段闲暇时间。针对这种情况,我们把每天的这一时段作为促销时段,为消费者提供了一个方便实惠购物的选择。”

节日空乏 年中庆逐年升温

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,这样会使消费者感觉是在忽悠。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。”

正是看到了夏季这个档期“没有像样的节庆”,一些商场开始自造节日。大商新玛特郑州金博大店今年夏季推出了“第三届夏凉节”,通过良好的环境、优质的服务和动人的折扣给消费者带来一丝清凉的感觉。正道花园百货则每周选择一个主题进行促销,上周是女鞋节,本周将针对暑期出游推出运动休闲节,随后还将推

出化妆品节。

在节日匮乏的档期,年中庆也成了一些商场的重大节庆。正道花园百货和正道中环百货在6月份举办了年中庆活动。张守军说:“年中庆对于正道花园百货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。”丹尼斯百货从2003年就开始做年中庆活动,是郑州第一家开始做年中庆的零售企业。据张建介绍,丹尼斯的年中庆活动将在7月份举行。

郑州百货大楼依托自己的羽绒服销售优势,每年都在夏季开展羽绒服反季销售,这一营销方式已经成为这家商场一个鲜明的品牌。今年也不例外,目前郑州百货大楼的羽绒服反季销售正进行得如火如荼。

而大商集团正弘国际名店今年却选择了另外一种度过淡季的方式。从7月中旬开始,正弘国际名店将进行一次规模较大的升级改造。升级改造后,商场的硬件设施将焕然一新,经营品牌和服务也将有大幅提升,可以更好地契合其高端定位,也可以更好地迎接下一个旺季的到来。

欧凯龙12周年,引领中原家具市场巨大变革

欧凯龙周年集采大会重磅惠报,环球模特大赛美丽倾城



在中国历史上,60年是个大轮回,叫做“甲子”,而12年是个小轮回,叫做“纪”。年如生肖,回顾历史,在这个小轮回中,欧凯龙12年锐意进取,12年辉煌跨越,12年迅猛发展,忠实地记录下了中原乃至全国家具行业发展进步和巨大变革。

2009年7月18日~19日,专业家具经营商欧凯龙精品家具连锁商场将迎来自己12周年的盛大庆典。作为欧凯龙发展过程中的一个里程碑式的12周年庆典上,欧凯龙将带给中原人民一系列大力度促销活动和惊喜。

中原买家具,消费者的心目中,从来都是欧凯龙。这是源于怎样的高度信任和深深眷恋?历经了12年的发展,“欧凯龙”这三个字已经成了一种象征,欧凯龙象征着忠实的承诺、一流的品质、优质的服务以及时尚创意家居和优雅的艺术生活,她是都市里温馨的家的具象,已经深深地印刻到每一个来过欧凯龙的顾客心里。

可以说,欧凯龙用12年,创造了一个领先于行业的专业家具卖场,引领着中原家具业不断进步,这是12年来欧凯龙带给中原家具行业的巨大贡献。

晚报记者 冯刘克 周倩 文/图

集采大会7月19日彻夜狂欢 四大商场万款家具实惠到底

7月19日下午4:00至20日凌晨2:00,欧凯龙将推出万人集采大会,四大商场500余个家具品牌几乎全部参与活动,并且推出了超乎想象的低价家具商品,将为顾客带来前所未有的实惠购物体验。特供家具1折起,买断价家具2折起,100元的鞋柜,400元的床垫,600元的精品大床……目不暇接,实惠到底!

千万巨资惊喜回馈

买家具再送名品家电,凡买即送

7月19日下午4:00至20日凌晨2:00集采大会期间顾客在欧凯龙购买家具,除了享受史无前例的超低集采价外,还有名品家电系列产品为您添上一笔惊喜,凡在欧凯龙四大商场买家具满一定金额即送名品家电,买得多,送得多。从液晶电视、笔记本电脑到空调、冰箱、手机、电磁炉等多不胜数,让您购买家具之余更得到意外惊喜大礼!

环球模特大赛美丽争艳

文化营销一直是欧凯龙的拿手好戏,欧凯龙将品牌文化、企业文化与时尚文化进行了完美的融合。尽管在每个阶段上的推广有所不同,但在一个主线上,欧凯龙始终将“家”这一文化理念传承。企业氛围如家,给顾客感受如家,让每个顾客都拥有一个健康温馨的家,让精品家具装扮每一个顾客的家。在此次12周年庆典中,欧凯龙又找准“美丽悦目”这一切切入点,环球模特美丽身影与高端家具的典雅华贵相得益彰,给消费者带来全新的视觉冲击。

据悉,环球超级模特大赛的佳丽们将在7月17日、18日两天巡回回到各店表演。其中,世界超级模特大赛中西部赛区总决赛及颁奖晚会和世界超级模特大赛中西部赛区摄影大赛颁奖晚会将于7月18日晚河南省人民会堂绚丽上映,届时诸多佳丽展示泳装、活力装、汉服、礼服等,还有众多佳丽的才艺展示,共同演绎一场美丽倾城的盛会!

温馨提示

要参加欧凯龙12周年庆集采大会,看这里
欧凯龙周年集采大会何时举行
欧凯龙周年庆典集采大会将于7月19日下午4:00至次日凌晨2:00举行。
欧凯龙周年庆典集采大会将在哪些店举行

欧凯龙金水路顶级家具馆,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。

如何报名参加欧凯龙周年庆典集采大会
任何顾客现在起就可以采取以下三种方式报名:

1. 直接登录欧凯龙公司网站(www.ocalone.cn)网上报名。
2. 立刻拨打欧凯龙服务专线0371-88887777电话报名。
3. 直接到就近欧凯龙商场前台现场报名。

