

超值购物 免费品美食、看电影——每晚三小时

下了班呀，就想去新玛特郑州总店！



三小时促销 让消费者过足瘾

来到新玛特郑州总店，只见店内熙熙攘攘、人流如梭，顾客都在专心致志选购着自己心爱的商品。张钦佩与妻子、孩子先是买了几件应季的衣服，然后一家人又去泰国餐厅美美享用了一顿泰国美食；用餐过后，妻子去德国专业护肤“美丽田园”做美容、SPA，他和孩子则去看场电影，各得其所，各享其乐。

连日的高温，让人心情烦躁。每天下班后除了一些应酬之外，感觉没有一个比较好的去处，尤其是适合全家人一起消暑的好地方。在张钦佩看来，大商新玛特总店正好把握住了这个市场机会，针对炎热天气，在人们购物意愿不强烈的情况下，推出夜场活动，会受到消费者的

紧张工作了一天，终于到下班时间了，该到哪里去放松、享受一下呢？在一家外企任职的张钦佩思索一番后，将目光锁定在了大商新玛特郑州总店。因为最近一段时间以来，该店一直在进行“17:00~20:00！每天3小时！超级go！购！够！”的夜场促销活动。不仅商场有积分、有返券，而且商品也有很大的折扣，另外各种具有针对性的活动能够满足不同人群的需求。该店在目前传统的淡季推出的此项活动，掀起了夏季购物的一阵狂潮，不仅打破了百货业的淡季魔咒，也引领了一种购物习惯与生活方式的开始。

想到这里，张钦佩决定带上妻子、孩子直奔大商新玛特郑州总店，亲自体验一番。 晚报记者 梁冰

强烈欢迎。

“从现场的人气来看，这种形式很受欢迎啊！过了一个不错的夏夜，很舒服，这是一种全新的生活方式体验。”张钦佩高兴地说，他以后会经常这样和家人一起来放松、享受一下的。和张钦佩一样想法的市民不在少数，所以新玛特郑州总店在炎炎夏日依旧门庭若市。

据悉，于6月13日开始的3小时夜场促销活动将持续到8月份，第一波活动在7月5日结束后，目前已进入到第二波促销阶段。第二波活动延续了第一波的成功模式，并根据顾客前期反馈的建议，对促销内容做了部分调整，进一步加大了促销的力度，可谓是第一波的升级版。如购买重磅品牌满890元送100元、会员购

物全场最高10倍积分、积分抵值5000分最高兑换200元现金礼券等。美食、影院和其他娱乐项目也都有新的优惠措施推出，绝对可以让市民与家人、朋友一起购物、消夏，过足瘾。据了解，即将于下周一开始的第三波活动也将更加精彩，届时将有更具创新的营销活动向市民展现。同时，在本周末新玛特还将启动“我爱啤酒和音乐”大型广场休闲活动。届时，啤酒、音乐、美女、激情，暑期的一切诱人因素全部齐备，一场夏日狂欢即将开始。

所谓“小区域，大市场”，该店推出夜场活动非常看重商场周边的辐射范围。市场调查表明，在这家商场附近，聚集着众多的上班族、白领和商务人士，这些人白天工作繁忙，更习惯在下班之后购物，夜场活动正好迎合了他们的需求。而该店推出的商场、商品双重大幅优惠活动，受到了消费者的热烈欢迎，尤其是针对团购客户和大单消费，商场的优惠措施更是显示出前所未有的力度，令郑州市民趋之若鹜。

共识已形成 下班就去新玛特

从近段时间所取得的销售业绩以及到访的客流量来看，已经证明了新玛特郑州总店创新性营销策略的及时性、合理性和科学性，新玛特郑州总店针对夏季夜晚空当时间所推出的3小时夜场促销活动，完全符合市场需求，得到了广大市民的认可。

李钦欣慰地说：“在淡季，消费者并非没有需求，作为商家，应该去发现、挖掘这种潜在需求，并迎合这种需求。”据了解，在北京、上海等地，以及国外的一些发达城市，每天下班后这段时间是大家购物、休闲、娱乐等活动最频繁的时段，也是消费最集中的时段。随着郑州经济发展，人们生活水平的提高，生活方式的变化，这种夜经济也开始呈现出强烈的需求，大商新玛特郑州总店正是迎合这种需求，走到了市场的前端，并积极引导着这种消费习惯。“应该说，这是新玛特总店的成熟，也是区域的一种成熟。我们会将这种创新以及理念长期坚持下去，更好地满足消费者的需求。”李钦坦言。

在大商新玛特郑州总店3小时夜场活动的影响与带动下，目前郑州市民已经形成了一种共识：下班后，就去新玛特郑州总店！可以预见，一种新的生活方式或将在郑州市民中形成，已经拥有相当一部分消费群体的新玛特郑州总店的辐射能力或许将远远超出人们的设想，而随之将要受益的人群也必将大幅攀升。

大商郑州地区集团召开第三季度干部会议

7月8日，大商集团郑州地区集团200多名中层以上领导干部在大商集团郑州总店召开了第三季度干部会议。会议对开展继续解放思想、构建创新型企业大讨论活动进行汇报总结，对下一步重要工作进行部署，对“大商进驻河南三周年暨迎七一文艺晚会”获奖节目进行表彰。

会议上，郑州总店在“非常营销逆势突破，大营销撬动大市场”创新营销发言中说，立足消费者，特别是高端消费者，按照市场细分的原则，推出了差异化、个性化的营销方案，推动郑州商业市场商品促销、服务营销、文化营销、情感营销等人性化模式的转变，通过构筑7条主线宏营销，取得了良好的经济效益和社会效果。而金博大店在“各店联动，合力共赢”创新品牌招商中目标定位，业态创新；协调沟通，以人为本；建章立制，改革体系；各店联动，发挥合力；品牌引进，分级管理；强化品类，优化品牌。紫荆山店在“创新思路，探索党建新模式”发言中提出结合实际，注重三个结合，通过坚持党建总体思路，创新思想观念体现与时俱进的时代特征，创新组织建设，创新工作

内容、活动和方案，坚持不懈加强党的建设，促进企业又好又快发展。正弘名店在“一切以服务顾客为中心”创新服务中实行一对一全程陪同服务，免费预约停车服务，创新品牌贴心服务，在积极探索、真抓实干、主动服务、细化服务、延伸服务等方面狠下工夫，用心体会顾客，细心呵护顾客，不断提升服务，以特色服务赢取顾客。开封千盛店开展创新服务竞赛，通过“制度先行、宣传动员、组织实施、考核评比”四个阶段实施，达到“六个转变”，全面提升服务水平和经营管理水平。许昌新玛特店提出并推行了创新服务，无微不至和“大服务”观念，并指出服务不仅是一种态度，更是一种能力，要继续提高服务能力，实现完美服务。

会议上党委书记张根湘首先对各店按照郑州地区集团开展继续解放思想、构建创新型企业部署和要求，结合实际，积极行动，周密细致，取得实效给以充分肯定。并结合各店特点观点从“六个创新”方面逐一点评。总裁皇甫立志在讲话中重点部署了郑州地区“决战三季度，打赢攻坚战”六项主要工作。

朱庆华 刘捷然 晚报记者 冯刘克

新玛特郑州总店

德国彩妆专家增彩多元业态

上周五晚上，一场题为“缤纷夏日 美丽幻彩”的彩妆美容沙龙在大商新玛特郑州总店举行。受该店德国专业护理品牌“美丽田园”之邀，有着20年彩妆造型经验的德国著名彩妆专家Carmen Roy的日常彩妆讲座，令在场的爱美女士大饱眼福。

据悉，美丽田园源自欧洲最大的护肤系列之一，在进入中国护肤市场的16年中，将欧洲前沿美容技术成果和欧洲美的时尚直接引入中国，并根据东方人皮肤的特点编制百余种疗程项目，投入了巨大的资金和世界一流的设备，在全国35座城市建立了近80家专业护肤连锁中心。

一直以来，大商新玛特郑州总店都在倡导和强化时尚的体验式消费功能，此次，国际知名彩妆专家的莅临，无疑彰显了该店在多元业态方面的优势。独特的展示和体验式消费功能，可提供和强化各品类商业之间更高附加值的营销优势，创造性地将该店国际化多元主题商业中心发展成为具备高收益聚集效应的复合商业中心。

多功能的业态组合，可以建立完整的经济圈和消费链，满足人们日益高涨的多元化时尚需要，实现更高投资回报。将购物、餐饮、休闲、娱乐、运动等主题集于一体，满足消费者一站式消费需求。 晚报记者 梁冰



纳贤

南方集团创建于1991年，经过十多年发展，集团已发展成一家专业从事家具及饰品研发、设计、制造和销售一体化、专业化、现代化的大型民营企业，其品牌知名度，在全国同行中名列前茅。

曾先后被评为“中国质量AAA级企业”，“CQC中国质量环保产品认证”，“中国家居协会理事会单位”，“中国十大家具品牌”等荣誉称号。因集团的快速发展，现需一批精英人士加盟到南方家私，在这优秀的发展平台上共创辉煌。

一、商场经理 (5名)

任职要求：

- 1、25-35岁，具有营销管理或相关专业，大专以上学历；
- 2、熟悉大中型商业卖场经营管理工作，拥有2年以上管理经验者优先考虑；
- 3、具有优秀的领导能力和较强的沟通能力，具备良好的敬业精神和职业道德；
- 4、有较强的组织管理能力，善于沟通协调解决问题，事业心强，团队合作精神。具备计划性、实施性、管理性，有步骤操作商场正常运营；
- 5、正直，诚信，身心健康，能接受公司安排的涉外工作。

二、优秀导购员 (20名)

任职要求：

- 1、高中以上学历，女性，两年以上工作经验，年龄25-30岁；
- 2、形象好、气质佳，性格开朗、有良好的学习心态及学习能力；
- 3、能吃苦耐劳，团队协作好，有较好的语言表达和沟通能力；
- 4、对家具经营销售感兴趣，能服从公司的安排；
- 5、从事过家具销售工作的优先考虑录用。

工资待遇：

商场经理 月薪3000元以上
导购员 月薪1200元以上

联系方式：

13526671992 万女士
13939094770 孙先生