

大优惠拉动销售 强促销聚集人气

# 大商新玛特郑州总店夜场促销实现三赢

## 夜场促销,精彩呈现

“太过瘾了,在促销的三小时内购物,非常划算,而且,这里环境很好,有专门让消费者休息的椅子,七楼还有美食,简直就是一条龙服务,如此贴心周到的商场,我喜欢。”昨天,在大商新玛特郑州总店购物,让李女士大呼过瘾。

李女士所说的促销三个小时,是指新玛特总店正在进行的夜场促销。此次夜场促销从6月中旬开始连续推出,目前已进行到第三季。在第三季的活动中,促销力度再次加大,每天17:00~20:00(每周六至周日15:00~22:30),只要在此时段购物,便可享受10~30倍的高倍积分,另外还有满额礼、大单礼等,而各商品业种也根据自身情况,推出了大幅度的优惠。

正在进行的促销吸引了众多消费者前来购物,该商场的会员人数也急剧上升。一位正在该商场会员中心办理会员卡的女士说:“成为会员买东西更划算,会员积分达到5000分便可兑换50元的现金券。另外,积分达到一定程度后,还能兑换很多礼品,像苹果MP4,这样的高端礼品兑换回去,自己能用,送人也拿得出去。听商场的人说,商场有时还给会员送电影票呢。”

该商场营销部部长张健介绍,不仅是对会员有优惠,正在进行的夜场促销中,购买团购卡10万元便可获赠1万元的现金券,非会员购物达到1680元也可兑换礼品,而各商品业种优惠也很多,如国际名品区购满3000元即送200元礼券,化妆品区满500元送50元礼券,珠宝区

10倍、20倍、30倍的高倍积分,购物满一定金额即送好礼,会员积分达到5000分便可兑换50元现金券,各商品业种的促销活动也竞相展开……近日,大商新玛特郑州总店每晚三小时的夜场促销让前来购物的消费者直呼过瘾。



满3000元送200元礼券等,加之目前商场已全面启动夏出清的货品折扣,在这样的时期,推出超值的商品,再加上大力度的活动,可以算是全年购物消费的绝对好时机。

## 贴心周到,效果显著

来自新玛特总店的统计,开展夜场促销活动以后,该店销售业绩可以用“突飞猛进”来形容,较之夜场促销活动开展之前的淡季销售,目前,业绩增长翻了二倍。

“业绩的增长说明我们的营销得到了消费者的认可,这也是我们最希望看到的结果。”新玛特总店副总经理李敏说。

事实上,从新玛特总店成立起来,就一直非常注重创新营销,并很快树立了自己的营销品牌,精准营销、文化营销、公益营销等,该店的种种营销方式让郑州消费者耳目一新,但无论采取哪种营销,该店都是站在消费者的立场上,让消费者得到最大实惠。新玛特总店总经理孙亚杰说:“我们强调,做任何工作都要有双向思维和创新思维,双向思维就是换位思考,站在顾客的立场上考虑问题,站在供应商的立场上考虑问题。”

此次新玛特总店正在进行的每晚三小时夜场营销依然处处为

消费者考虑,这次营销选择的时段是下午下班后或者刚吃完晚饭,正是人们十分愿意外出购物、休闲的时段;这次营销还尽可能为消费者前来购物提供最大的便利,新玛特总店专门印制了精美的DM手册,促销活动的内容上面应有尽有,一目了然。该DM在商场显眼处、各柜台处均有摆放,消费者可免费索取。

## 先行一步,实现三赢

新玛特总店的夜场促销与政府有关部门发出的号召也不谋而合。日前,郑州市商务局曾下发通知,要求各商场延长营业时间,以丰富市民夜生活,提振经济。而在此之前,新玛特总店已先行一步,开展了夜场促销。

“我作为一名消费者,我最关心的是,促销力度大不大,能给我带来什么样的好处?在这里购物划算不划算?考虑清楚这些问题,我才会来购物。”在新玛特总店门口,提着新购衣物的王新霞满面笑容地说。她是下班后先到另外一家商场,感觉活动力度不大,然后又直奔新玛特总店来的。对此次新玛特总店的夜场促销,她用“相当满意”来形容。

消费者的认可促进新玛特总店的销售业绩增长,而从另一方面来说,销售业绩的增长隐含着消费欲望的增长,在不经意之中,新玛特总店的夜场促销已为提振郑州经济,增加郑州GDP做出了贡献。“可以说,商场搞促销,活跃消费,丰富市民夜生活,对商家有利,对消费者有利,对郑州这个城市的发展更有利,这是个三赢的结果。”一业内人士分析。

晚报记者 冯刘克



关注郑州商场、超市夜市报道(中)

## 挖潜“夜市” 销售超过白天

眼下正是郑州一年中最炎热的天气,毒辣辣的太阳让许多人改变了作息时间,凉爽的夜晚成为一天中活跃指数最高的时段。白天人气明显不足的郑州商场在政府颁布《关于促进夜间消费的意见》后,纷纷调整了促销策略,希望将夜市的黄金效应发挥到最大。

7月24日,记者来到位于紫荆山路和商城路交叉口的易初莲花时,看到一个“响应政府号召,延长营业时间”的横幅,尽管已经夜晚10时,但这时易初莲花不仅超市里面人员川流不息,超市门前也是热闹非凡。

其实,不仅超市,百货商场的夜市也是人员川流不息。在大商新玛特郑州总店记者看到,每天来这里听音乐,喝啤酒,品美食,看电影,享受优惠购物的人络绎不绝。大商新玛特

郑州总店副总经理李敏介绍说:“我们的夜场促销已经进入了第三季,这种夜市促销不仅提升了淡季的销售业绩,还在引导着这个城市里时尚一族休闲的生活方式。”

“每年到这个时候生意都比较淡,原本计划推出一档午休时间的促销活动,但后来根据一段时间的观望,这个想法被否定了。在目前的炎热天气下,即使商场里够凉快,折扣够低,也很难诱惑顾客在白天出门。”位于花园路的一家商场的负责人告诉记者:“闷热的天气使人们的消费欲望降到了最低点,晚上相对凉爽,如何挖掘夜市的潜力才是更为实际的做法,而政府恰在此时推出了《关于促进夜间消费的意见》,这对于商家不啻为一场及时雨,而且政府还推出了各种配套措施,这必将有效拉



动内需,极大推动消费者的购物热情。”

记者在位于汝河路和伏牛路交叉口的世纪联华店看到,晚上比白天人员明显增多,到晚上闭店时,散步购物的人群依旧川流不息。最近,记者对大商金博大店进行了一场调查,调查结果也显示,晚上的人流量和消费能力同白天有明显的优势。晚上的人流量一般是白天的1.5倍,而晚上的销售额则能达到白天的2倍左右,晚上1个小时的销售额抵得上白天2个小时。

晚报记者 樊无敌 冯刘克/文 赵楠/图

## 大商集团紫荆山百货获“全国和谐商业企业”称号

7月26日,在北京举办“2009年全国商业企业家活动日”大会上,大商集团紫荆山百货被中国商业企业协会授予“全国和谐商业企业”荣誉称号,这是紫百近年来创建和谐企业取得的一个非凡的成绩。

紫百在近年来树立以人为本、全面、协调、可持续发展的科学发展观,在日趋激烈的市场竞争中,紧紧围绕主题定位,在诚信经营、科学管理、企业文化和节能降耗等各项工作都取得了可喜的成绩。

在诚信经营方面,紫百长期以来模范遵守国家法律法规,自觉规范企业行为,履行社会责任,诚信经营,真情服务,具有良好的社会信誉。企业制作了近千个百货行业职业道德规范宣传牌放置在各柜台上和办公桌上,时时警示员工的诚信言行。通过宣传教育让参与诚信活动的每一位员工都感到诚信服务的必要性和紧迫性,从而使这项活动变为了广大员工的自觉行动。

紫荆山百货通过建立健全商品进货检查验证制度,采取科学有效的措施,保证销售商品的质量,切实维护消费者合法权益,不断改善经营,提高商品和服务质量。先后荣获“百城万店无假货示范店”、“全国用户满意企业”、“中国诚信经营企业”、“全国商业行业顾客满意单位”等称号。

冯刘克 陈静

## 国内大型尾货市场瞄准郑州

近日,国内最大的外贸尾货市场北京天兰天服装尾货市场,将发展扩张的目标瞄准了郑州。

北京天兰天服装尾货市场的总策划梁吉良近日到郑州考察市场,梁吉良表示,“郑州作为中西部地区的大型中心城市,坐拥全国交通大动脉,具有得天独厚的区位优势,加之720万的人口,可以支撑超过100亿的服装消费。近年来,郑州的商业经济呈现出快速发展的迅猛势头,特别是郑州的服装批发在全国具有举足轻重的地位,火车站商圈服装批发市场成型已久,

声名远播,是中西部最大的综合性服装批发集散地,在中国服装批发市场中有着核心的地位。同时,郑州本土至今没有一个类似天兰天服装尾货市场的大型专业主题市场,外贸尾货多是小店铺经营的形式,远不足以满足郑州百姓在享受淘宝乐趣的同时,享受着低价位、高质量的尾货服装的需求。同时这也让很多同类型大型专业市场看到了河南市场蕴藏的巨大商机。”

据了解,我国服装加工业每年的生产量达数十亿件,根据一批服装原单生产中大约会产

生3%至5%尾货的比例来计算,每年的“尾货”量可以说是一个天文数字。

2006年底开业的中国第一家尾货市场北京天兰天服装尾货市场,仅在其短短3个月的试营业期间,日均客流量就达2.8万人次,营业额近20亿元,品牌价值超过一亿,在服装市场领域里创造了惊人的奇迹。

据了解,目前梁吉良正积极与多家商场或市场进行洽谈,其已准备在郑州打造一个专业的“尾货淘宝”市场。

冯刘克

折扣信息

## 诱人折扣 本周呈现

虽然天气还热,但对百货商场来说,夏装已是临近过季的商品了。随着时间的推移,“夏上市”、“夏折扣”、“夏出清”一路走来,夏装的折扣是越来越诱人。

### 大商新玛特郑州总店

活动时间:周一至周五17:00~20:00,周六至周日15:00~22:30

活动内容:会员购物全场10倍、20倍、30倍积分,5000积分兑换50元礼券;全场5折起,精选特惠低至3折;百货购物满1680元即可获赠

国际名品或现金礼券;购买消费券、团购卡满10万元立赠1万元现金礼券。

### 大商新玛特郑州金博大店

活动时间:即日起

活动内容:魅力星期一、星期二,推出女鞋、少女装、少淑装、淑女装每日一柜、惊爆特价;下午19:00~21:30不同品牌进行限时抢购。豪享星期三,会员礼品超值兑换。激情星期四,运动装、休闲装、家居用品、儿童用品欢乐巨献,推出特价单品、均一价。

### 大商集团紫荆山百货

活动时间:7月31日~8月2日

活动内容:全场百货服饰低至3折。8月1日当天,军人凭相关证件可至一楼客户服务中心免费办理会员卡一张并可领取精美北京宜家瓷杯一个。洗化区推出防晒套装,工艺、珠宝区推出超低折扣、买赠活动,女装、女鞋推出超低折扣。

### 正道中环百货

活动时间:7月31日~8月9日

活动内容:7月31日~8月2日,当日在一

楼、二楼、三楼单层购物满380元即可参加活动,抽取现金礼券,100%中奖。2009新款秋装上市,购买新款秋装满380元加25元即可换购POLO皮带。

### 郑州百货大楼

活动时间:7月31日至8月2日

活动内容:全馆服饰4折起,李宁6.8至7.5折,安踏5.8至6.8折,匹克5至5.5折,361度3至6折,乔丹6.8折,特步6.5至7.5折。女鞋全线4至5折出清。全场羽绒1.5折起。晚报记者 冯刘克