

瞄准高端人群 挖掘午间消费

新玛特总店时段营销挖出“大金矿”

每天促销时段在原来晚上3小时(18:00~21:00)的基础上,增加了中午的3个小时(11:00~14:00),再加上正在进行的夏出清、秋上市,更是让新玛特总店的这一时段营销吸引了周边众多白领、公司管理层、公务员前去购物,一时,“穿制服的人”在新玛特总店逛街成为一大景观。

晚报记者 梁冰/文 赵楠/图

时段营销增加午间3小时

从8月3日开始,新玛特总店时段促销进入第四档,在该档促销活动中,促销时段在原来每天晚上3小时(18:00~21:00)的基础上,新增中午3小时(11:00~14:00)时间作为促销时段。

“增加中午这个时段,是我们充分调研后做出的决定。午间这个时段很多附近的白领、公司管理层以及政府机关办公人员无处可去,正因如此,我们要为这部分人群提供一个好的购物场所,提供一个好的购物时段。”新玛特总店副总经理李锐说。

据悉,在新玛特总店每天6个小时的时段促销中,普通重磅品牌购物满980元即可获赠100元现金券+电影票两张+1000积分+20元餐饮券。同时,该店也正在进行夏出清,而购买刚上市的季节新品也可享受5~10倍积分。

由于定位精准,一时间,新玛特总店成为附近众多高端人群的消费之所。记者看到,每到中午,便有许多来不及换下工装的消费者在商场逛,在该店七楼餐饮区,也吸引了众多高端人士在此宴请朋友。

夏出清、秋上市增添亮点

与时段营销进行的同时,新玛特总店还启动了夏出清、秋上市活动。记者注意到,该

店的夏出清活动力度非常大,很多专柜的夏品都正在搞大力度促销,而秋品更是已经纷纷登场。

“现在到这里买夏装当然非常划算了,折扣都非常低。而刚上市的秋装也很多,很多其他商场没有的秋装这里都有,并且,买秋装还可以享受5~10倍的积分,积分可以兑礼品,兑现金券。”一位正在购物的女士说。

夏装大比例出清,秋品精彩上市,为此次新玛特总店的时段促销增加了相当大的亮点。再加上午间时段的精准促销,使得新玛特总店占尽先机,抢占了市场的有利地位。

对郑州来说,城市规模与杭州相差无几。不像北京、上海等,中午出门不方便,在郑州,消费者离消费场所相对近一些,午间消费更容易被挖掘。不过,要想做好午间促销,还需要一些“硬件”,比如商场周围要有大量写字楼、交通条件要比较便利。新玛特总店周围有国贸中心、国际企业中心等写字楼,有文博广场附近的高端住宅区,有教育厅的办公人士,再加上新玛特总店自身处于花园路与农业路两条黄金大道的交汇处,交通非常便利。

“最主要的是,促销的力度要大一些。新玛特总店现在夏出清,秋上市促销力度这么大,基本上所有条件都满足了,销售业绩不好才怪呢。”一业内人士分析。



时尚人群热衷秋装“尝鲜”

根据记者观察,在午间时段到新玛特总店进行消费的,以公务员、公司管理层、白领居多。这部分消费者往往很年轻,中午有两三个小时的休息时间,不想回家也没地方休息,所以,最好的选择便是有一个理想的购物、休闲场所。

在国际企业中心上班的罗女士这些天便成了新玛特总店的“熟客”。由于她从事的是个时尚行业,她盯准的是新玛特总店刚上市的秋装。“很多商场的秋装没有任何优惠,而新玛特总店的秋装不仅全,而且买秋装还能享受高倍积分,这样,我把自己打扮得时尚些,也有心理安慰了。”罗女士说。

罗女士的单位与新玛特总店相距不过100米之遥,中午一下班,罗女士便会和同事直奔新玛特总店进行“淘宝”与“尝鲜”。“我觉得,新玛特总店的购物环境真的是一流的,有专门为顾客准备的休息椅,很人性化。而且,这里有电影城、美食区,不想购物也可以休闲,让人感觉很舒服。现在各商场的品牌其实相关不多,买东西就是买个舒服。”罗女士笑言,她的同事也在旁边不住地点头称是。

夏出清,秋上市,再加上精准定位的时段营销,让新玛特总店的销售在淡季频频爆发,业绩增长迅速,“我相信,新玛特总店这次可以说是挖着一个‘大金矿’。”一业内人士分析。

打折超市

“夏出清”淘实惠 正当时

本周末,“夏出清”成了郑州多家百货商场的促销主题。在这个档期里,众多夏装的身价都是一跌再跌,所以这个档期也成了喜欢淘实惠的消费者们的黄金季。

大商集团紫荆山百货

活动时间:8月7日~8月9日

活动内容:夏出清,全场货品低至3折。化妆品特惠,工艺、珠宝推出超低折扣、买赠活动,女鞋推出超低折扣;女装推出超低折扣,内衣满额赠礼;男装推出重点品牌超低折扣,男鞋、皮具超低折扣或特惠款;运动品牌滔搏夏出清,休闲区超低折扣或者推出特惠款。当日全楼累计购物满88元,即可参加屈臣氏超值换购。

正道花园百货

活动时间:8月7日~8月9日

活动内容:畅享5级满额赠,运动休闲折后5倍积分。化妆美颜卡热销中,持有化妆美颜卡即可专享璀璨星级服务,拥有美容私人顾问,并可获赠奖励红利。夏品全面出清,二楼ZYZ全场低至三折,唯尚全场低至五折;三楼Siola全场低至五折,伊蕾部分六折,研色全场五折,OILOS全场六折,百丽、思加图全场低至四折,暇士步部分特价三折,真美诗部分四折,妙丽部分五折,莱尔斯丹全场低至六折,迪欧妮全场低至五折。

正道中环百货

活动时间:8月7日~8月9日

活动内容:全场三折起,STACCAO低至180元,BELLE低至199元,天美意低至199元,接吻猫低至139元,星期六低至120元,娜尔思低至三折,敦奴低至五折,影儿部分三至五折,菲依尼尼低至五折,萱茜低至五折,BASIC HOUSE部分三至五折,BABY FOX低至五折,JC5全场六折,OASIS 部分五折,伊莎贝尔低至五折,安奈儿全场六折。

郑州百货大楼

活动时间:8月8日~9月10日

活动内容:郑州百货大楼第三届钟表文化节。依波、罗西尼表七折,天海霸七折,罗马表九折,绿琴、爵尼、依保路、格雅、飞亚达八折。每晚8:00~10:30所有参加品牌均推出极具价格竞争力的特价款,部分名表特价款将低至一到两折,天海霸表将举办特价款集中酬宾展。

晚报记者 冯刘克

大商集团紫荆山百货“促发展”成效显著

进入炎炎烈日的夏天,便进入了商场传统的销售淡季,各大商场都在趁这一段时间盘点金融危机影响下的上半年,同时积蓄力量,大力的创新营销,刺激消费,努力做到淡季不淡。大商集团紫荆山百货在今年上半年面对经济危机对零售商业的严重影响和竞争激烈的市场态势,充分发挥商业流通企业在经济社会市场中承上启下的桥梁作用,战危机、保增长、促发展,取得良好成效。



为庆祝佳和家居济源店开业1周年,佳和家居首次推出佳和集采低价风暴活动,让消费者几千元置办家居用品,享受高品质生活不再是梦想。

据介绍,此次集采活动是佳和家居开业12年来首次采用这种销售形式。为了保证活动得以顺利开展,吸引更多人气,并取得良好的销售

首先,大商集团紫荆山百货制定了2009年公司“销售利润保增长,规范管理上水平,经营团队增活力,兼顾统筹重民生”的工作方针,用暖心计划提振消费、拉动内需,创新思维温暖市场、助益民生。实施一系列营销活动,实现了时间过半,业绩新高的新突破,促进企业形象和美誉的持续提升。2009年7月22日起,紫荆山百货积极响应郑州市商务局号召,延长营业时间,丰富市民夜生活,提振经济持续增长,共同战危

机,保增长,促销售。其次,结合企业实际,拓展经营业务范围,精细化营销,精细化管理,创造就业岗位,经济危机期间不但未裁员,职工收入未降低,还向社会提供相关工作岗位,招聘、吸引大学生前来就业。促进社会就业,促进社会稳定与和谐,坚持资助贫困在校大学生活动。最后,从5月份开始为品牌调整做全面招商工作。目前,一批国际国内知名品牌已经洽谈到位,确定了合作意向。

张国胜 晚报记者 冯刘克

佳和家居首推集采大会

业绩,该商场准备了众多大力度的优惠措施,让消费者真正得到实惠。该商场在活动期间将所有民用户具价格下调,执行最低价,用真正的优惠、实在的价格回馈消费者。这也体现了佳和家居“诚信经营,客户至尊”的服务宗旨。

佳和家居集采大会的时间为8月16日16:00~22:00。活动期间,顾客购买家具可享受非常超值的团购底价。不仅如此,参加团购的消费者还可享受买家具送家电活动,名牌电磁炉、豆浆机、微波炉、电视、洗衣机等限量赠送,并且当天可累积。

据佳和家居副总经理侯文跃介绍,在此次活动中,消费者持佳和家居2009年1月1日~2009年8月14日购物签单或发票即可领取佳和12周年店庆礼品卡一张,持2009年8月1日

~2009年8月14日所有家具卖场购物的签单或发票也同样可获得礼品卡,凭礼品卡在店庆期间可以领取精美礼品一份。目前,团购集采大会报名已经启动,想买家具的顾客可抓紧时间通过电话或到陇海路78号佳和家居现场报名,参加佳和家居12年来首次的集采大会,买到真正低价、超值的家具产品。

佳和家居成立12年来始终坚持“以客户为中心”的经营理念,倾力打造精品、实惠、服务路线,服务郑州市民,致力于改善家居环境,提升生活品质,注重满足不同消费者多层次的家居需求,为消费者提供更加专业化的品牌服务。佳和家居的12年是郑州市民对佳和支持和厚爱的12年,因此,佳和家居推出的每一项活动都尽可能最大限度地让利于消费者。冯刘克 陈静 文/图

大型专业外贸尾货批零市场落户建文新世界商厦

据悉,近日,名为“建文淘汇城”的大型专业外贸尾货批零中心将正式落户郑州市建文商圈中的建文新世界商厦。淘汇城是由北京天兰天外贸尾货市场总策划、中国尾货市场策划第一人梁吉良与郑州建文新世界商厦有限公司,共同倾力打造的中西部地区最具特色的外贸尾货专业市场,现前期北京招商工作已经启动,场面异常火爆,商户对进入河南市场,都充满信心及渴望。以北京天兰天外贸尾货市场为首的多家国内知名尾货市场的百余家尾货大户已经签订意向。梁吉良介绍,郑州建文淘汇城沿袭天兰天经营特色,以外贸尾货、原单尾货、库存尾货为商品特性,“2~25元淘个够”依然是最大卖点,可以让郑州市民真正体验“淘”的乐趣。

当被问及为什么选择郑州建文新世界商厦

设立淘汇城的时候,梁吉良表示,“天兰天”尾货的出现,改变了人们对尾货的认识和消费心理。金融风暴的出现,改变了京城商业地产的战略发展路线。就目前而言,北京尾货市场的潮涌及无度开发,已经使该区域尾货市场呈现饱和和局势,而河南省会郑州乃至中西部地区尚没有一个同类型的专业市场,发展潜力不言而喻,在这样一个大环境下,作为尾货经营商户、尾货批发商户,二线城市发展迫在眉睫。再就是经过详细的考察及反复的比较权衡,建文商圈自上世纪50年代至今所积淀的雄厚商业底蕴,黄河路、文化路两条主干道交织起无可比拟的便利交通,建文区域内十几个大型的成熟社区及周边几十所大院校构成的庞大时尚消费群体,以及建文新世界商厦几年来良

好的发展潜力,优秀的硬件设施专业的管理团队,优厚的招商优惠政策最终使他下定决心与其合作,共同打造中西部地区第一家外贸尾货批零的专业市场。

据了解,此次双方的合作还有一个更大的目标那就是“国内尾货大户云集 打造中原100店的计划”,实现外贸尾货服装在河南形成“大市场、大联合、大流通、大发展”的四大经营优越态势。“打造中原100店”这个概念,就是计划两年内在河南省选择100个县市做前期目标。将外贸尾货服装的高质低价的实惠风暴普及到河南的各个县、市。可以预想的是在郑州服装销售尚还在传统模式下竞争的今天,郑州建文淘汇城的出现必将引发同行业内的一场新的变革。

晚报记者 冯刘克 陈静