

# 今天,一定要到新玛特总店去购物



今天,一场从上午10:00持续到深夜零时的购物盛宴即将展开。来自大商郑州新玛特总店的消息称,今天,该店营业时间将调整为10:00-24:00,购物400元最高可返600元,包括400元现金券、160元娱乐券以及40元餐饮券。从17:00开始,更有针对一汽奥迪车主和招商银行高端客户的闭店专场回馈。

据悉,该活动仅此一天。仅此一天:零时营业、购物满400元最高返600元起,更有针对奥迪车主和招商银行高端客户的闭店专场。

晚报记者 梁冰/文 赵楠/图

寻求营销要素某一方面或某一方面的突破或变革的过程。在这个过程中,赢得消费者的心理认同是最重要的,从目前来看,自从新玛特总店在今天要进行联盟营销的消息发出后,每天该店的客服电话都响个不停,都是消费者对此活动进行咨询,由此可见,此次营销已先声夺人,消费者已然发生兴趣。

新玛特总店的营销向来以创新著称,文化营销、公益营销、时段营销等都让人惊奇,也正因此,在郑州商界,该店后来居上,至今虽然正式开业尚不足一年,但其销售业绩的持续增长已为业界共同瞩目,很多媒体将其称为“中原百货第一店”、“商界新贵”、“创新营销领跑者”等。

更为重要的是,新玛特总店不是简单地推销货品给消费者,而是致力于城市高收入人群提供舒适的购物环境,并倡导有品位、有格调的生活方式。此次营销,新玛特总店选择的合作方是奥迪和招商银行。众所周知,奥迪是德国汽车技术的先驱者,是顶级豪华汽车市场的领导者,招商银行的客户也非常优良,可以说,奥迪车主、招商银行高端客户都是品位生活的践行者,这意味着,到大商郑州新玛特总店购物是这些人群的不二选择。

新玛特总店副总经理李钦对新玛特总店的定位是“集多种业态经营于一身、面向高端客户的流行百货”,而这次的联盟营销正是在对此定位进行详细分析、认真调研的基础上进行的,这次营销也打响了新玛特总店秋季营销战役的第一枪。李钦说:“我们选择的都是主流强势行业,聚集来的客户都是城市精英人群,通过资源整合和互享,凸显大营销理念,以达到1+1>2的营销效果。”

## 今天,去新玛特总店购物到零时

从今天上午10:00开始,一直持续到深夜零时,大商郑州新玛特总店将拉开一场盛大的购物狂欢。

“明天就是周末,不用去上班,商场营业到深夜,太新鲜了,我一定要享受一下深夜购物的另类感受,今天一定要去新玛特总店逛逛。”一听说新玛特总店今天的营业时间一直到深夜零时后,在某省直机关上班的陈小姐立马表现出极大的兴趣。

今天,新玛特总店还为消费者准备了丰盛的促销大礼包,该店营销部人员介绍,除了购物满400元最高可返600元(包括400元现金券、160元娱乐券以及40元餐饮券)外,重磅品牌单柜购物满2000元即送300元现金券;购买团购券或使用团购卡满5万元赠4000元现金礼券、满10万元赠1万元现金礼券。

在商品准备上,该店进行多方协调,全员动员,调配了高品质的夏装进行出清,各专柜也即时上了最新款式的秋装,记者从该店很多专柜了解到,为了这次活动,早在一周前就已经开始协调准备货品,消费者完全不用担心出现断货、缺货等情况。

## 奥迪车主、招商银行高端客户有惊喜

从今天17:00开始至深夜零时,针对奥迪车主、招商银行高端客户,新玛特总店还特意准备了闭店专场活动,在此时段内,这些高端客户购物有意想不到的惊喜。

新玛特总店营销部人员介绍,今天,奥迪车主凭邀请函或活动短信,万通一汽、弘通马自达、世纪丰田、圆通红旗、帕拉丁的车主凭活动短信,招行客户凭金葵花卡、白金卡、信用卡、一卡通,在活动时段只要来到新玛特总店,便可免

费办理钻石卡一张。还可以获赠5000积分,并免费获赠国家AAAA级景点门票两张。

此外,当天在新玛特总店现场购物满5000元,即可获赠奥迪价值100元油卡兑换券一张,购物满3000元获赠奥迪精美礼品一份,活动现场还有“手机拍照、试驾有礼”等主题活动及购车优惠。当晚,凡是现场咨询或者有订车意向客户,均会发放奥迪试驾卡,到店里试驾即有礼品相赠。而后订车或购车的客户,凭借大商新玛特会员卡 and 招商银行白金卡、金葵花卡、信用卡指定车型09款奥迪A6L款可享受百年大礼包特惠(超出店面优惠,含1万元现金购车券、两年6次保养);其他款奥迪车也均可享受特别优惠。

## 联盟营销,卖出“有格调的生活方式”

所谓营销创新,就是根据营销环境的变化情况,并结合企业自身的资源条件和经营实力,

# 尾货市场 欲打破郑州服装销售传统模式

8月12日上午,中国十大商业地产策划师梁吉良携手北京天筑伟业打造的建文·淘汇城郑州地区招商工作启动,活动现场人员攒动,场面十分火爆,当天认购率竟达到90%以上。“加上京城百余位尾货商户助阵,郑州的尾货大户会更加有信心。”建文新世界的一位负责人告诉记者,他说:“现在郑州服装销售还处在传统模式下的竞争中,而郑州建文·淘汇城的出现必将引发同行业内一场新的变革。”

2006年,全国服装行业实际完成服装产量512亿件,鞋业产量24亿双,箱包产量10亿只,远远超过了大众需求量。按照10%的比例来计算库存,每年可产生50亿件的服装尾货,2.4亿双鞋子,一亿箱包。这么庞大的尾货数字需要用经济学的目光来看,他的出路注定会使该行业产生一种新的流通链。而正是这种新的流通链,彻底颠覆了中国传统模式的服装营销模式。直到2006年底,“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,北京尾货市场的汹涌及无度开发,京城尾货市场呈现饱和局势,在这样一个大环境下,作为尾货经营商户、尾货批发商户,二级城市发展迫在眉睫,更是尾货行业进入后天兰天时代的一个重要转折点。

在采访中记者了解到,京城百余位尾货大户、郑州地区尾货精英商户之所以云集于此,主要是目前郑州地区还没有一个专业的尾货市场,更大程度上看到了尾货市场二线城市发展的必要性,以及淘汇城的主体定位,交通、物流等硬件设施配套完善,700万的消费人群,100亿的服装消费作为支撑,开发商强大的专业管理团队等都是淘汇城受这些商户青

睐的主要原因。

建文·淘汇城位于郑州市核心区的建文商圈,经营面积10000余平方米,尾货淘汇区分为二、三层,二层主要以服装尾货、外贸服装、原单、库存服装,三层以鞋帽箱包、户外用品尾货、精品尾货为主。淘汇城定位于中原地区集尾货零售批发、淘宝主体市场。有关专家预测,坐拥交通大动脉,便捷的物流体系,淘汇城将是辐射中原地区以及周边省市的最大化尾货交易渠道。

此外双方的合作还有一个更大的目标,那就是“中原100店计划”,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”的四大经营优越模式。“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。这样一个庞大的主体分流体系在全国尾货行业尚属首次。

晚报记者 樊无敌 陈静/文 赵楠/图

**郑州晚报商贸部人员联系方式**

黄潇静	13523711860
周倩	13592595936
陈静	13838002866
许琳琦	18937119898

## 信息超市

### 中原商贸城 迎来儿童家居馆周年庆

本周末,中原商贸城儿童家居馆将迎来开业一周年的日子。为了庆祝儿童家具馆开业一周年,中原商贸城结合季节特点,推出了极具特色的促销活动。

中原商贸城作为碧沙商圈的重要百货项目,在去年年中进行了一次调整。在这次调整中,中原商贸城将以前五楼的家具广场改造成儿童家居馆。儿童家居馆的开业适应了郑州西区的市场需求,在这一区域集中着众多的居民区,众多的儿童消费需求造就了极大的市场空间。事实证明,这次调整受到了消费者的欢迎,儿童家居馆以丰富的儿童商品、儿童游乐设施和早教中心吸引了众多周边的儿童和家长,成为郑州西区儿童消费集中的一个重要场所。

在此次周年庆中,中原商贸城五楼儿童家居馆推出了儿童床品周年礼、儿童床品双倍积分、儿童用品特卖会等丰富多彩的促销活动。8月14日至16日,凡当日在中原商贸城五楼儿童家居馆购物满500元的顾客即可获赠50元礼券1张,如消费金额较多,单张礼券限领4张。活动期间,顾客购买儿童床品还可享受双倍积分。为了给顾客提供更多实惠购物的机会,中原商贸城还将在一楼中厅开设儿童用品特卖会,以丰富的货品和实惠的价格来吸引人气,提升销售。为了配合儿童家具馆的周年庆活动,中原商贸城的其他商品品类也推出了促销活动。在夏出清活动中,全场商品均以四点八折起进行销售。

冯刘克 陈静

# 郑州首家建筑用品批发市场开业

8月8日,郑州首家建筑用品批发市场开业。据了解,位于长江路与中州大道交叉口附近的该市场开业后,以后不管是大型的建筑工程还是小型的家庭装饰,在这里,都可以“一站式买到齐全用品”,成为你理想购物的满意去处,同时又为你提供一庞大的储备“粮仓”。

该市场的定位是立足郑州辐射全省乃至周边省份,目前聚集了国内最优秀的品牌厂家,包括五金电料、电线开关插头、高压管、油漆腻子、供水工程用品、建筑机械、电器、卫

浴、厨具、太阳能用品、保温材料、管业、门业、消防器材、理石、日杂、塑胶、劳保用品、广告用品等。

在开业期间,为保证广大消费者的基本利益,市场管委会携全体商户举行一系列的优惠促销活动。该市场的建设,填补了郑州市及周边城市建筑配套用品批发与零售的空白,另有3、213、k38、215路等多条公交线路从市场附近经过,为客商的交易提供了便利的交通条件。

晚报记者 樊无敌 周倩