

关注郑州商场、超市夜市报道(六)

# 准确定位特色经营打造夜经济

目前,郑州市的夜经济繁荣程度还远远达不到一个现代化大都市的标准。但如果单从郑州人消费能力和郑州市的经济总量来看,郑州却是完全具备发展“夜经济”基础的。有着红火生意的夜市和商场超市恰恰说明了这一点,但为什么一些主要商场的夜间消费市场不尽如人意呢?商场的营业员抱怨晚上没有顾客购物,就记者调查,人们并不是不消费,而是夜间消费群体和消费商品有特定性,从一定程度上,夜间市场供给和市场需求是脱节的。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



## 转变经营观念,把握市场先机

根据郑州市统计局公布的数字,郑州市2009年常住人口为700多万。一名夜市经营者算了这样一笔账,这700万人如果每天有10%去吃夜市,每人每次消费40元的话,那么每晚就有一个近2800万元的市场。

对此,河南省商业经济学会常务副会长宋向清说:“西安市2008年夜市经济总额高达200多亿元,武汉更高。虽然郑州的夜市经济还没有官方的统计数字,但‘也不会太小’,这个夜市老板的估计并不夸张。”

“的确,夜经济是一个城市发展的标志,专家表示,虽然一些商家目前意识到了夜经济的重要性,但如何做才能找准市场定位是十分困难的,以郑州百货大楼、大商国贸店夜场活动搞得好的商场为例,尽管夜已经很晚了,但它仍拥有源源不断的购物人流。”丹尼斯集团总经理蔡英德分析说,搞好夜场销售,商场除了有完备的商品外,与它准确的市场调研是分不开的。在多数商场和超市越来越“洋”化的今天,外来的不少商场、超市却具备越来越多所在城市的特点,可以说是越来越“土”,它谙熟顾客的需求,不断完善自身,作为本土商场,我们也必须采取及时的措施以作应

对。

采访中记者发现,除此之外,夜晚经营产品也应与白天有所不同,商家在晚间市场的营销手段上,除了延时营业外,还可以通过开辟“夜市”以及“晚间打折区”等差异化竞争的形式来体现各自的特色。同时,与之相关的城市配套服务设施也要不断完善。

“刚开始延伸经营时间后,我们的员工下班换完衣服已经快11点了,她们大多骑自行车或者电动车,头几天,在铭功路和太康路附近先后出现了两起抢劫我们女营业员的事件,幸亏她们的叫喊引来了周边乘凉的人,否则出事了,损失就大多了。”郑州百货大楼董事长兼总经理朱赵霞强调说,“搞好夜经济,最主要的是保证夜晚下班人群的安全,所以说,最主要的配套就是搞好社会治安。”

“发展夜晚经济,商家应有长远的眼光,尽管延时营业会带来一时的成本增加,但从长远来看,在营业时间上的竞争会成为商业竞争的一个重要领域。”大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志认为,“如果谁能够做到率先转变经营观念、积极主动营造市场气氛的商家,谁就将会把握住市场的先机。”

## 商场火热背后的思考

商场夜市延长以来,确实提升了销售业绩。记者在采访中,所有商场、超市的负责人都对记者这样说。

但是记者发现,相比较商场的良好业绩,超市的业绩就更突出。这是为什么呢?自从郑州市政府出台文件晚上出来逛街的以工薪阶层、学生、老人居多,在郑州,最主要的消费群体是工薪阶层,这部分人群主要的购物时间集中在晚上。而且,所购商品以生活日用品为主。一位经常中午出去购物的朋友告诉记者,她家附近的一个大型商场地下一层有一个规模较大的超市,但每当下班时都已经赶不上买东西了,迫不得已只好每天中午出去购买生活日用品。

在调查中记者发现,晚上人们很少购买昂贵的商品,人们一般购买的还是诸如超市主营的生活日用品,夜市上的小饰品、小商品等都是夜晚最受消费者欢迎的。“不少消费者希望商场能开辟出一些可供休闲娱乐的场所,例如儿童游乐区、冷饮区等,在这周围适当开一些

专柜,销售相关的商品。可现实是在百货商场的炒作中有一定难度”。郑州百货大楼董事长兼总经理朱赵霞分析说,“虽然政府对商家有一定的补贴,但晚上,偌大的商场消耗很大。营业额虽然一直呈上升趋势,商家也有自己的难度,但再难作为商场也要想办法满足消费者的需要。”

夜市经济在操作过程中确实发现了越来越多的问题,这很正常,只有发现问题,才能解决问题,才能更好地推动市场的发展。河南商业研究所所长张进才分析认为,消费者抱怨商场满足不了他们的需求,而商场则抱怨夜深时顾客少,商家消费大,这些都需要今后一步步协调这些问题。

“商场要想搞好夜场消费,就要不断策划活动,比如大商国贸店就成功地推出了一个又一个夜场活动,不仅赢得了良好的销售业绩,也受到了社会各界的好评。”张进才指出,“企业策划根本不依据市场需求而定,这样,供需脱节是很自然的事情。”

## 关注秋季化妆品节,让美丽“舞”动起来

# 百盛秋季化妆品节让中原女人更漂亮

近日,记者在位于人民路和商城路交叉口的郑州百盛商场获悉,第五届郑州百盛化妆品节即将从8月26日开始,至9月20日结束,为期共26天,本次化妆品节上郑州百盛商场将携众多国际化妆品品牌向绿城市民呈献美丽与奢华的时尚盛宴。

晚报记者 樊无敌 许琳琦 文/图



### 美丽女人有力量

刘女士是从事化妆师教育工作的,眼前的她自信而又美丽,她说:“一个简单的妆容可以让人更得体。”

在百盛的化妆品节上,不仅能够购买到性价比高的商品,还能享受到更专业的化妆品知识服务。作为某局的办公室人员,张丽英早就盼着化妆品节开始了。

“如今的消费者非常理性,消费者不再盲目,他们能选择最适合自己的品牌。”百盛公司的负责人告诉记者,“百盛的化妆品节从2007年春季开始举行,2008年举办了春秋化妆品节,这是第五届化妆品节,总之,过去几届化妆品节,以奢华、惊艳的演绎获得了良好的经营效果和社会各界的赞誉,给消费者留下了美好而深刻的印象。”

随着郑州市民消费文化品位的提升,购物时尚逐渐体现国际化。而关注肌肤、关注妆容、关注美丽,要打扮成美丽女人,就不得不提及化

妆品节。提起化妆品节,郑州百盛商场负责人表示,近几年来,每次化妆品节百盛都与世界各大知名化妆品品牌供应商联手合作,致力为广大消费者提供尊贵服务,致力把本次活动打造成郑州市内最时尚、最前沿、最高端、最齐全的化妆品盛事,让顾客体验顶级化妆品牌的奢华感受。

### 享受美丽时得到更多优惠套餐

“化妆品一向身份特殊,身价平稳。以往的商场促销中,就算是全卖场大战,化妆品也往往置身事外,在柜台前挂起‘免战牌’。”百盛负责人介绍说,“本次化妆品节商家集体上阵都推出了不同程度的购物优惠,这对于消费者而言是‘实惠’的刺激点。有一点是非常肯定的,在化妆品节中,消费者买足了划算。”

“一般郑州人都会在化妆品节时进行一次大采购,一年两次的化妆品节渐渐成为消费者心目中不可缺少的一部分。”一家化妆品销售人员介绍说,“其实对一线化妆品品牌而言,顾客

们的忠诚度并不算高,在很多情况下,谁家的促销活动更多更大,也许就决定了最后能否成交。”

全场化妆品品牌敬献独家赠礼,满额更有百盛加赠横店观影券、法国珠丽饰品等超值炫礼,活动期间超值换购、七夕满额礼。记者了解到,8月26日~9月13日09百盛秋季化妆品节期间,每个周六周日刷交行银联标准卡满200再送20,多买多赠。

不仅商场有大力度的优惠活动,各家品牌为把本届化妆品节搞得更加成功,也破例推出了大幅度的让利活动。譬如雅顿就独家推出了满1280元赠精选十件套+蓝色丝巾+浅蓝色手拎包,同时还推出了时空套装优惠价580元;金炫靓颜美睫套原价620元现价360元特价套餐。而H2O在推出满980元赠护肤10件套;满1580元赠护肤10件套+面部绿洲晚间修护霜(产品);满2580元即可在1580元档赠品基础上加赠精美拉杆箱(独家);购买5盒Collagen

8000果味饮料(富含胶原蛋白),即可免费获赠1盒,同时,还推出了海洋全效修护套原价950元现价475元;绿茶全效修护套原价980元现价490元的特价套。

兰芝也推出了满680元送精美7件套;买满880元送精美9件套;BOSS推出了满1000元赠宝格丽精美化妆包;购买BOSS全线满700元赠BOSS07黑色旅行包;购买HUGO全线满700元赠优客元素男用香水背包;而欧珀莱:720元赠时光锁三件套+蝴蝶包(8.26~31);880元赠时光锁四件套+蝴蝶包(9.1~20)。同时,百盛或巴黎欧莱雅会员来店即可获赠巴黎欧莱雅明星产品中样一份,购正价产品满888元,可在原赠品基础上加赠明星产品中样五件套+价值165元的防晒喷雾一支,而购买美乐:满268元赠薰衣草芳香助眠面膜贴贴片;满468元赠薰衣草芳香助眠沐浴乳;购买红地球:满350元赠炫亮眼影一个,满680元在350元基础上+LIP SHINE唇彩一支。