



欢迎读者来电、来函给新玛特总店“挑刺”。挑刺专线:13598068018

“新玛特总店系列报道”之 消费者篇(上)

地下停车场太大导致车难找

消费者建议设置分区标志和停车场路标

□晚报记者 梁冰 文 赵楠 图

女人天生爱购物,这是一种对美的追求,一种时尚的态度。每个季节,爱美的女人们总会或多或少给自己添几件新衣,置几件饰品,追赶一下时下的潮流。她们喜欢买漂亮的衣服和时尚的小东西,她知道怎样让自己更加美丽。周末,家住郑东新区的高女士与闺蜜依照惯例,直奔各大商场淘宝购物。

今天,她们选择的是位于郑州市农业路与花园路交会处的大商郑州新玛特总店。从郑东新区沿农业东路一直向西,不一会便来到了花园路交会处。越接近新玛特总店,高女士越感觉到这里客流、车流的拥堵。不过,这一点儿也没有破坏她与闺蜜逛街的好心情,因为,好地方当然吸引人。

车辆向左一转,便来到了花园路新玛特总店。对于该店,高女士已然很熟悉,她将车径直开到了商场的地下停车场。一到停车场,高女士明显有些紧张,因为从负一楼到负二楼的弯道比较陡。所以,车主,尤其是高档车走到这里都十分小心。不过,来到负二楼,一下子让人豁然开朗。高女士感慨地说,有好多次购物完以后再回来停车场,都会找不到自己的车,“因为这个停车场实在是太大了”。在每个路口,都有专职保安指挥着进出的车辆,不仅保证了每位顾客都能顺利、安全停放自己的车辆,更让人感到了“上帝”的感觉。

这次,高女士多了个“心眼”,她特地看看头顶上的停车区指示牌:B区。高女士想,万一还找不到自己的车,就问保安。这样的话,就不会再向以前那样为找不到自己的车而着急了。

顺着保安手指的方向,高女士来到了通往地上商场的电梯间,乘电梯瞬间直达商场一

楼。于是,高女士便与闺蜜开始了今天的“购物之旅”。在高女士看来,新玛特总店是一个十分强调“以顾客为中心”的商场。“宽敞的空间、舒适的环境、丰富的商品、购物的保障、多业态经营,无一不让顾客有‘我是上帝’的感受,这样自然能让‘上帝’开心地解囊消费,如此一来,生意自然就好。”高女士表示,如果说这是商场固有的硬件优势,那么各种返券、积分等优惠活动则是该商场为顾客着想的“软件”优势了。

最近,新玛特总店在大力度推出“购物满2万元,送2000元现金券;满10万元,送1万元现金券”活动。高女士说,她已经注意到了。“这个活动真及时。再有一周时间,就是我母亲的生日了,我看好了一个约2万元的铂金手链,想作为生日礼物送给她。可是觉得价钱有点高,正处于犹豫之中,现在新玛特总店正好推出了返券活动,可以优惠近2000元钱,我就没有什么顾虑了。这个价格很划算,在其他商场根本买不到。”高女士高兴地说,她现在就去付款,把这条手链买回去。

今天,高女士可谓满载而归,不仅给母亲买到了心仪的生日礼物,还给自己、家人和男朋友都添置了新衣。逛完商场,又在7楼的泰国餐厅吃了晚饭,高女士打算和闺蜜“打道回府”。到了停车场,高女士依旧迷了路,在保安的指引下才找到了自己的坐骑。看来,找不到车依然是个问题!于是,她想向该店提个建议:能否将停车场各区域划分得更加明显一些,比如不同的区域用不同的颜色隔开,这样各停车区就会更加醒目,易于辨认;同时,在商场各楼层出入口处设置一系列到停车场的指示标志,这样就可以避免在偌大的停车场找不到车的难题了。



大商郑州新玛特总店活动不断,人流如织。

淘客购物秘诀

□晚报记者 梁冰

购物也有窍门,懂行的人往往能买到既可心又便宜的东西。这里,记者特为爱购一族们搜罗了一些购物诀窍,希望对爱购的你有所帮助。

秘诀一:看优惠宣传单

在商场或品牌专卖店购物,要先看他们的优惠宣传单,通常特价或打折的商品要比别的商家便宜。

先看优惠宣传单的好处在于,可以对优惠的物品做以大概了解,缩小购物范围,让购物更有针对性,节约时间。

秘诀二:做VIP客户

对于淘客来说,国内外一线品牌均是时尚和品质的保证,但在金融寒风遍地吹的时局下,高昂的专柜售价让白领们也倍感肉痛,不再轻易下手。除了正常优惠外,成为商场或某个品牌的VIP客户,还可享受更多的优惠或礼品。

小华成功从初次光顾的生客变身VIP会员,成功以会员价拿下GSTAR新款大衣,省下200多元。针对VIP会员,涉及各生活消费领域的商品,普遍折扣在7-9折。

秘诀三:新品试用

许多当季新品即使打折还是价格不菲,但若能及时搜罗到各式小样、赠品,就一分钱也不用花了。在公司减薪导致“开源”不成的情况下,“节流”成了许多白领的购物信条,而免费赠品代替专柜产品,也成了淘友们津津乐道交流的心得。

消费者通过注册会员、填写调查问卷等商家互动环节,便可得到各式赠品。

奖、奖、奖

读报有奖 集报有奖 挑刺有奖

本专栏特开设“读报有奖 集报有奖 挑刺有奖”活动,读者只要答对关于本报道的相关问题即可领取奖品(下期开始刊登),或者集齐系列报道的报纸,或者对商场提出合理化建议,均可领取奖品。敬请关注,欢迎您的参与。

鼓励社会各界投资参股组建郑州曲梁服装城股份有限公司

保本保利 年终分红 保底18%—20% 如参与经营另享年薪3万元

郑州曲梁服装工业园区是河南省政府重点建设项目,也是郑州市政府跨越式发展重点园区。

一、郑州曲梁服装工业园区概况:

1. 郑州曲梁服装工业园区(简称园区),规划用地7.6平方公里,东至107国道西至郑石高速公路,拟定在5年内崛起一座服装生产、商贸、金融、物流、博览、居住为一体的郑南新区。
2. 首期建设用地1000亩,建设“郑州曲梁服装城”,建筑面积80多万平方米配套项目:全国库存服装交易市场,中国服装会展中心,五星级酒店,金融大厦,医院,居住区,服装培训学校,幼儿园,中小学校,服装产业区,13条服装、面料、辅料商业街,物流配送中心,汽车客运站等。
3. 2006年10月组建园区至今,已建成郑州曲梁服装城永安大酒店、服装交易中心、永安、平安、家和商业街16万平方米商铺、住宅,28家企业已在园区购买土地建设项目,为园区发展奠定了坚实的基础。

二、组建股份制方式:

1. 为扩大园区建设规模,决定实行体制改革,将行政管理权与经营权分离,实行股份制经营,由园区直属企业:郑州裤都置业有限公司(以下简称本公司)出资1000万元及浙江奥奔妮服饰(集团)有限公司出资8000万元、温州市服装发展有限公司出资1000万元、中国服装集团公司出资1000万元共同组建“郑州曲梁服装城股份有限公司”(以下简称股份公司),股份公司注册资本2.2亿元,定于11月28日隆重开业。
2. 今后由股份公司负责园区开发建设和经营,望全社会关心和支持园区发展。鼓励社会各界参与投资园区建设,共同经营管理、共同发展、共同收益。参股金额每股20万元(多投不限),并在工商局注册登记股份公司合法股东,股份可转让、可继承、可退股,年终按股份比例分红、上不封顶、下有保底18—20%红利。三年后申报上市,将为国家创造巨额税收,增加地方财政收入安排社会待业人员再就业,也为各股东创造稳定收入。

三、效益分析:

1. 为生产企业销售库存产品,盘活资金扩大生产,投资2亿元按市场价2折收购全国服装生产企业换季库存服装后,按市场价3折销往各地批发市场,便于社会购买物美价廉的品牌服装,预计每三个月销售收益6000万元,年销售收益2.4亿元,年预算综合费用及税收8000万元,年纯利收入1.6亿元。
2. 为保障各股东的投资股本及18%—20%的保底收益,郑州裤都置业有限公司用现有1亿元房地产作担保,第一年如股份公司发生亏损,由郑州裤都置业有限公司全额承担。

四、组织机构:

1. 股份公司成立股东大会、董事局、监事局,实行董事局领导下的总裁负责制,总裁以下职员公开招聘,股东或其直系亲属可优先安排参与股份公司经营,根据参与经营人员专业安排岗位,享有工资和国家规定各项福利待遇

2. 股份公司董事局主席由温州市政协委员、温州市服装商会会长、浙江奥奔妮服饰(集团)有限公司董事长郑晨爱先生担任,监事局主席由中国服装集团公司总经理梁勇先生担任,监事局副局长由洛阳市洛龙区人大代表、河南省服装行业协会常务会长李刚先生担任,董事局副局长由新密市人大代表、郑州曲梁服装工业园区管理委员会主任、郑州裤都置业有限公司董事长肖稼祥先生担任。

- 五、股东有权查核股份股份公司账务和监督经营。
- 六、组建股份公司及募集股本的有关规定按中华人民共和国公司法和股份公司章程执行。
- 七、经营概念:

1. 打造全国服装一级批发市场,以规模性的商业带动工业发展,提供各地服装生产企业产品销售平台,盘活资金扩大生产,也为各地批发市场商户减少中间环节,直接选购厂家物美价廉服装。
- 八、郑州曲梁服装城开业后第一年销售额预计可达到50亿元,从第二年起销售额可达到100亿元以上,从而加速房地产的升值率,带动相关产业快速发展。
- 九、以上内容不构成合同要约,最终解释权归郑州曲梁服装工业园区管理委员会。

报名地址:郑州市紫荆山路与商城路口金成国贸大厦1309室
电话:0371—66618155 66618133

报名地址:郑州市陇海路与桐柏路口凯旋门大厦A座807室
电话:0371—68633866 15515837666

报名地址:郑州市二七路28号金运大厦 24楼 E座
电话:0371—60135015

报名时间:2009年11月8日截止 网址:www.quliang.cn

欢迎实地考察 免费班车接送
2009年9月19日在温州召开承接温州300家服装企业转移大会。
以前所载内容与本内容有不一致之处,以本内容为准,在此向广大读者表示歉意。

郑州曲梁服装工业园区管理委员会
郑州曲梁服装城股份有限公司筹备处
支持单位:河南省服装行业协会
浙江省温州市服装商会