

一张消费券引发的“震动”

新玛特总店收受丹尼斯消费券现象透视

从周三到周五，郑州市街头巷尾一直被一则新闻所充斥，那就是：新玛特总店接受丹尼斯购物券。有人称之为“史上最牛营销事件”，震动了整个河南商界。有专家表示，向友好同行示好，从竞争走向竞合，是一个行业的成熟和进步，也许这一张小小的消费券将要引发中原商业的一场变局。

晚报记者 梁冰/文 赵楠/图

事件

丹尼斯消费券被新玛特总店“通吃”

昨日，记者的手机不仅差点被打爆，就连到了报社，也没有幸免同事的询问。即使在下午进行正常采访时，也被问到了新玛特总店“通吃”丹尼斯消费券的“事件”。

在百度上随意输入“新玛特收受丹尼斯购物券”几个字，相关信息则有几十条之多，新浪、天涯、猫扑等知名网站均有该新闻事件的转载内容；而郑州某个知名大店更是召开中层以上人员会议，专门拿出20分钟时间讨论新玛特总店这一反常道而行之的营销动作。由此可见，此事在郑州乃至全国的影响及震动。

让我们还原这个爆炸性新闻事件：9月16日，大商郑州新玛特总店呼喊出了9月19日“史上最低折扣”的口号，宣布全场100个品牌超低价折扣而且50倍购物积分，1万积分还可以换150元的现金券，当然，该店最吸引眼球的杀手锏就是参与活动的100个品牌接受丹尼斯的购物券。



回应 消费者要求参与积分

新玛特总店接受“友好同行丹尼斯”的消费券？此消息一出，即在市民与业内炸开了锅。这种“示好”的结果是什么？坊间猜测之声不断。

不过，从消费者方面得到的信息是，手持丹尼斯消费券的市民要求，在9月19日的促销活动中也参与积分，看来，新玛特总店的这一举措是得到了消费者欢迎的。

在消费者的另一面，有人却提出新玛特总店有“争夺客源，挖对手墙角”之嫌。面对这一说辞，该店总经理孙亚杰表示，让河南商业快速崛起，实现跨越式发展，这是很多做商业人的梦想。然而，目前河南商业的整体发展水平却比较落后。作为一家立足长远发展的企业，应该用开放的心态、宽阔的胸怀做“大商业”。强强联合，共同繁荣，不失为一个好的途径。

思索

银行有银联卡，商场有“商联卡”？

在孙亚杰看来，同行之间不一定只是竞争，还可以竞合。全球500强优秀企业，都在和竞争对手“相互取暖”。诸如麦当劳与肯德基、诺基亚与摩托罗拉，明线是竞争、暗线是竞合，“作为尚处于商业下游水平的我们，应该始终坚持学习、进取”。

“中国12家银行推行有银联卡，为何区域或者全国的商场不可有‘商联卡’？”孙亚杰提出，目前流行于河南市场上的豫商卡，就是一个很好的例子。他认为，该卡将河南省内的300多家高档消费场所涵盖在内，不仅方便了消费者，更使多行业、多企业之间实现了共赢。而“商联卡”也可以达到这个目的。

不管是赞同也好，非议也罢，是营销炒作也好，是真实让利也罢，此次新玛特总店一贯所坚持的颠覆性、创新性营销策略已经掀起了一阵狂澜，让业界感到了某种震撼。这种创新思维或许将带来河南商界新的变局，而这张“商联卡”也许将会真的变成现实，有一天放在你我的手里。





八方通讯手机广场

启动大黄金周

省钱从今天开始



166元



188元



255元



266元



299元



499元



899元

获利多多 惊喜连连

众奖欢腾

千元现金大奉献
诱人奖品齐狂欢

买手机、购配件全参与
参与分享万元盛宴

抽奖时间9月20日下午5:00

众星闪耀 特价震天 百家厂商齐助阵

龙之字188 499元	摩托罗拉K1 655元	诺基亚7100S 666元	金鹏2822+ 699元	知己123 699元
三星M628 699元	波导K508 699元	海尔K70 799元	夏新M600 799元	夏新N88 899元
海尔A66 999元	索尼爱立信W395C 1099元	LG KF350 1199元	诺基亚6120Ci 1399元	诺基亚E66 1999元

新机登场 流行闪亮

三星S8000 500元	索尼爱立信995 500元
诺基亚N97 1000元	摩托罗拉W7 1399元
诺基亚E63 1788元	诺基亚5800i 2499元

活动日期：2009年9月19日至20日 图片以实物为准 解释权归八方通讯所有
 活动地址：郑州市二七广场天然商厦二楼八方通讯 60959000