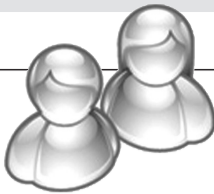


这个版面,您是主角

身边发生的逸闻趣事烦恼悲伤,想找人说说,我们倾听。
拍的照片、画的漫画、写的博客,尽管发来。



请拨本报热线 67659999

请加上本报 QQ407659842 群号 7738277、87496334

稿件、图片请投入本报邮箱: cly@zzwb.sina.net



读者留言板

绿化带挡住视线

张女士:郑密路张仙村西边有个转盘,转盘四周下坡的路上有小型绿色植物做绿化带。由于郑密路上车速很高,绿化带完全把司机的视线遮住,只有到了路口才能看到是否有车辆从坡下驶上来,无法提前做防范,非常危险。希望有关部门能对此处绿化带进行合理规划,优先考虑安全问题。

老板如此退货

刘先生:几天前,我在京广路老四川熟菜店买了15元的牛肉丝,回家后尝了两口发现有点变味儿了。次日早上我去退,老板称了一下说,当时我买的是15元的肉,现在只剩11元的肉,只答应退11元。我认为这样做很不合理。

晚报记者 詹莉莉



读者大会

孟先生:八成新麻将桌换空调或电脑。13633861411

张先生:扫描笔换捷安特公路或弯把赛车。13623812671

鲁女士:21英寸电视、全新折叠自行车换电动车。13183001418

杨女士:步步高复读机换小灵通,榨汁机换料理机,电火锅、电炖锅换物。13838111285

吉先生:魅族MINIPLAYER MP4、小鱼缸套装、七成新格兰仕微波炉、充气沙发床换物。15936208076

李先生:电脑、奥林巴斯SP565型号的数码相机换物。15037108687

晚报记者 汪永森 整理

《邀30位市民畅走“两河一渠”》追踪 名额报满,10月4日准时出发

□晚报记者 董占卿

本报讯 截至昨日,由本报与郑州市环保局、郑州市城区河道管理处、乐活爱心联盟、恩来爱心联盟联合举行的国庆长假邀30位市民畅走市区“两河一渠”活动,受到市民“追捧”,30个名额很快就报满。

长假期间,我们畅走“金水河、熊儿河、东风渠”,捡拾河边的垃圾,沿途散发环保宣传

单,以感化更多的人加入到保护郑州环境的行列。同时,为了感谢市民参与本活动,活动当日,本报将为参与者发放捡拾垃圾的环保袋,沿途提供饮水;活动结束后,参与者会得到一份礼品。

活动事项、参与时间在此再重复一下,您看清了。1.参加市民请服从工作人员指挥,儿童须在成人的带领下参加该活动。2.参加者请自带食物以及其他必需用品。3.10月4

日上午10时,参与人员到金水河与航海路交叉口集合准时出发,目的地为金水河与中州大道交叉口;10月5日上午10时,参与人员到熊儿河与陇海路交叉口集合准时出发,目的地为熊儿河与中州大道交叉口;10月6日上午10时,参与人员到东风渠与北环路交叉口集合准时出发,目的地为东风渠与中州大道交叉口。(如遇下雨天气,本活动另行通知。)



假日出游,“好玩图片”大征集



国庆长假,无论是出远门,还是“家边游”,对大多数人来说,拍拍照片是免不了的。在留下“倩影”“帅姿”“美景”时,晚报读者版也在这儿跟各位商量下,如果您遇到好玩、有趣甚至雷人的事儿,别忘了按下快门!把照片发送到本报,有稿酬哦!你乐,让大家也乐乐;照片若是雷到你,你就让大家也跟着雷一下。哈哈,说定了,这个版面,已为您留好位置。

上图为网友提供的本省某地公交进站口“超强中国式英语”译文,大家觉得雷不雷?



招领联盟

招领:田海军的银行卡

市民闫女士在南阳路捡到一张银行卡,上面写着田海军的名字,请失主速与闫女士联系,电话13683828614。

招领:马录玲的医保卡

文化路办事处巡防中队捡到省直职工医疗保险卡、钥匙、信用卡等物品,失主名叫马录玲,请失主速与文化路办事处巡防队员联系,电话13223069356。

感谢:拾金不昧

市民王女士昨日来电称,她当日下午6时许乘坐103路公交车时,把钱包忘在车上,里面有几百元现金、身份证和银行卡,想起来后又坐车到终点站调度室,得知车长已将物品交到总公司。等拿到钱包时,发现里面什么也没有少,想对这名叫张建华的车长表示感谢。

晚报记者 董占卿

新玛特金博大店负毛利营销强势布局十一

有着足够的影响力,有着成熟的品牌阵容,有着完善的运营制度,地处郑州核心商圈的核心地段,大商新玛特郑州金博大店作为一家老店从来不缺客流。经营稳健,业绩稳定,已经在成为这家店在消费者心目中的固有形象。而在这个十一黄金周营销中,这家店一反常态,套路突变,运用创新的组合动作接连出击,9月18日,以一场“预购风暴”率先启动十一营销,接着推出第二阶段“免单回馈”的大力度活动,完全以一种“新店思维”的模式推进活动进程,目前已经取得优异的销售业绩。据了解,从9月30日开始,大商新玛特郑州金博大店又将变换营销主题,调整促销力度,掀起新一轮的销售高潮。9月30日当天,该店将进行负毛利销售,而作为此阶段营销的重头戏,9月30日到10月8日,每天将有一辆轿车抽奖放送,这对引爆消费、繁荣市场无疑有着积极作用,可以想见十一期间一场好戏即将上演。

负毛利回馈 再掀高潮

大家都知道,作为一个商家如果毛利成为负数,那时一个怎样的概念,但是此次大商新玛特郑州金博大店,在9月30日的当天就敢打出这样一个口号:负毛利回馈。对于这样一个口号,该店负责人表示,“30日我店将从8:00开始营业直到自然闭店,当然考虑到此次活动的大力度,我们还专为内部员工设置了内购时间,从8:00到9:00将不对外营业,只提供内部员工购买。”

据了解,此次活动力度空前。全场不分品类只要累计消费满800元即送140元礼券,购买名表、珠宝等客单价较高的品类还能和服饰、鞋类等商品一起累计。商场的几百个品牌均有不同程度的高倍积分,一些知名品牌的积分甚至高达50倍,重要的是会员顾客凭本人的有效身份证件和该店会员卡积分6999分就能兑换100元的现金券。另外,该店每天还将进行一辆大众polo汽车奢华放送,顾客现金购买满200元就能参加。该店负责人举例说:“可以这样理



解,会员顾客购买知名品牌如果是800元,参加50倍积分,就能达到40000积分,除满800元返140元礼券加上6999分兑换的100元现金券5张,最后消费800元就能返640元券,这就等于消费现金800元,就能买到近1500元的货品,还可以参加幸运polo大抽奖。”

积极备战 抢得先机

节前两个阶段的营销活动为大商新玛特郑州金博大店取得了优异的销售业绩,为该店十一期间的营销活动打下了良好的基础。从9月中旬启动的“预购风暴”到上周开展的“免单回馈”,可谓是大商新玛特郑州金博大店在节前为广大消费者送上的一份购物大餐。该店负责人介绍说,此次节前的“预购风暴”和“免单回馈”进行的都很成功,接下来将会冲刺十一黄金周,为消费者带来更多的惊喜回馈。

此次大商新玛特金博大店节前营销活动的成功,之前是经过精心准备的,从9月中旬国庆氛围的渲染到活动的进行,每一步都进行了认真的考虑,无论是在活动环节上还是在具体

细节上,都体现了一个郑州商业老店的内涵,稳中求新,精准把握,展示该店的成熟与稳健。同时,“新店思维”又保证了活动的力度,成为吸引人气的重要保障。

在货品方面,通过该店前期和品牌供应商的积极沟通,保证了在活动期间货品的充足、款式的丰富。正是因为大商新玛特郑州金博大店不遗余力地进行专人跟进、专人负责、专人管理,坚持每日跟进商品到位、陈列的具体情况,才为营销活动的顺畅开张做了



保障。据介绍,为保障十一活动期间一线员工的销售状态,使他们拿出较好的精神面貌来服务顾客,该店各个部室管理人员都进行了承诺,一线中层领导均签下了十一销售达成目标的责任状,此举为十一黄金周的冲刺做了很好的动员,鼓舞了员工的士气,调动了全员营销的积极性。活动期间,该店进行了日销售冠军评比,根据每日的销售排名进行物质奖励和精神奖励,颁发销售冠军奖杯、果篮、蛋糕及现金奖励,以精神和物质鼓励来保障员工积极主动地完成销售任务,保证整体十一营销活动的成功。

细节决定成败,考虑到活动大力度回馈及节假日客流量的加大,该店还进行了积极部署,增设了区域及品牌的导示牌,顾客礼品、礼券的兑换点,同时增加了工作人员等,保障顾客购物的便利,避免顾客在购物中拥挤、排队等现象,从而提供了一个轻松舒适的购物环境。

文/冯刘克 图/赵楠

