



鼓槌敲在鼓面上,水花四溅。鼓声荡开,震撼人心。在总经理朱赵霞的带领下,郑州百货大楼的领导人用心敲响了54下鼓声,为自己的54年店庆献上诚挚祝福。台下的员工深受鼓舞,群情激昂,一起放飞手中的气球,一时间,郑州百货大楼的上空幻化出五颜六色的光彩。

10月31日一早,一场急促的小雨纷纷而下,天气变得清冷起来。在这清冷之中,郑州百货大楼门前广场的人们却沉浸在激情和兴奋的氛围里。这里举行的是郑州百货大楼54周年庆典的开幕仪式。在员工方阵入场的环节,各位员工英姿勃发,兀自前行,脚步不避积水,踏得水花飞溅。观者深受感染,心情激荡。员工入场之后,迎着风雨,挺直身姿,展现出郑州百货大楼多年积淀的风采和素质。

随着郑州百货大楼54周年庆典开幕仪式的举行,精心筹备的店庆营销活动拉开序幕。“消费者是最聪明的。价格实惠不实惠?促销活动划算不划算?消费者十分清楚。在消费者面前,务虚不务实的促销,不管包装出什么样的花样,最终会被消费者识破和抛弃的。我们的这次店庆活动没有花样百出的促销形式,就是直接折扣和赠礼,给消费者实实在在的实惠,结果证明这种形式非常受欢迎。在上个周末,我们商场的人气高涨,人流汹涌,销售形势异常火爆,此次店庆活动超过了以前任何一次活动的效果,达到了我们预期的目标。”郑州百货大楼总经理助理张清红表示。

晚报记者 冯刘克 周倩/文 赵楠/图

敲响54周年庆鼓声

郑州百货大楼“盘旺”店庆经济

人气高涨 销售迎高峰

上周末,随着54周年店庆活动的推出,郑州百货大楼的各项销售呈现了全线飘红的喜人局面。在日趋激烈的中原商业竞争中,店庆期间迎来的销售高峰为郑州百货大楼在进入年末时书写了有力的一笔,为完成2009年的销售目标增添了重要砝码。

实惠的店庆促销内容促使着消费者涌向郑州百货大楼,大家焕发出的消费热情使得销售逐渐升温。10月31日和11月1日,郑州百货大楼经历了人流的洗礼,许多收银台出现了排队交款的情景。

此次店庆活动取得了开门红,张清红对其成功的原因进行了分析。她认为一个原因是因为季节因素,冬令的商品、冬季的服装等

价值较高,而上周末气温陡然下降,促使冬令商品和冬季服装的出货量大增,这带动了商场的整体销售攀上了一个高峰;另外一个原因就是店庆是百货店一年中最大的节庆之一,郑州百货大楼针对此次店庆组织了大力度的促销活动,尤其是作为活动亮点的“买断商品超低价销售”、“54个重点品牌超折扣”等独具特色的活动,让消费者看到了实实在在的优惠,成为吸引消费者的一个重要因素。同时低门槛的赠礼贯穿了促销活动的始终,也刺激了消费者购物的欲望。“本周,商场的销售依然保持着上周六、周日的旺销惯性,连续几天,商场里客流不断,销售额大大超过平时。”

精彩继续 本周末重演

此次店庆活动将持续到11月8日,11月7日、8日将再次形成一次高潮。上周的精彩活动,本周末将会重新上演。“由于上周活动期间,礼品发放量较大,一些礼品已经显得库存不足,目前正在积极备货,应对本周末的销售。”张清红说,“本周末的店庆活动将保持上周活动的力度,继续让消费者享受实惠。作为店庆活动的一个亮点,郑州百货大楼首次尝试了买断商品,对这些买断的商品进行重新定价,以极低的价格进行销售,这一举措上周引起很大轰动,买断商品供不应求,现场排起了几百人的队伍。现在这些买断商品已经进行了补货,本周末将再次推出。”据了解,此次涉及到的买断商品均是市场的畅销品,包括名品羽绒马夹、豪门内衣和花花公子腰带

等。比如原价248元的豪门内衣,重新定价后仅为18元,这只是一个象征性的价格。除了18元的豪门内衣,名品羽绒马夹的价格为10元,花花公子腰带的价格为19元,另外明牌黄金还将以每克266元的价格销售。因为这部分买断商品涉及的费用较高,郑州百货大楼只在上周末和本周末进行限量销售。

在此次店庆活动中,郑州百货大楼的营销坚持了自己的传统特色,就是简单、简洁、简便,突出直接、朴实、实惠,摒弃花哨的形式,直接在商品价格上进行优惠,便于操作,同时让消费者一目了然,并得到真正的实惠。

郑州百货大楼选定了54个重点品牌,配合此次店庆活动,在本周末继续推出超折扣。这54个重点品牌均是深受消费者喜爱、市场畅

树立丰碑 筑和谐氛围

“郑州百货大楼是一座丰碑,承载着多年来省市领导的关怀和重视,在建设之初曾是全省十大工程之一,同时还承载着全省父老乡亲的关爱。在郑州百货大楼发展的50多年里,不负众望地赢得了多个国家级的荣誉。郑州百货大楼的发展浓缩着省会城市商业经济的发展历程。”郑州百货大楼董事长朱赵霞表示,“郑州百货大楼还是商业文化的发源地。比如我们提出的‘三优一满意’在20多年前就得到商务部的认可,推广到全国,现在仍有很多现实意义,是各商业企业追求的目标。我们提倡的‘一块抹布’精神是几代郑百人的真实写照,一块抹布擦去了我们的汗水,擦亮了我们的心房,擦去了灰尘,擦净了消费者脚下的路。”

在朱赵霞看来,郑州百货大楼是一个有血

有肉、有情有义的人,在助贫残、捐汶川、抚雪灾的活动中,郑百人众志成城,勇献爱心;而在内部举办的运动会上,郑百人健康向上,朝气蓬勃;内部的早班会上,郑百人认真学习,快乐分享。工作中你追我赶,勇创佳绩,生活中嘘寒问暖,相互帮助。

1995年进入郑州百货大楼工作的鄂尔多斯专柜营业员李玲说:“作为一个郑州人,我小时候的理想就是长大了当一名郑州百货大楼的营业员。这里有一个愉快、融洽的工作环境,经常提供培训的机会,许多员工都在这里得到了很大的提升。”而在郑州百货大楼工作20年的一位员工表示,“我在这里工作看重的不是收入和待遇,而是价值的实现,我在销售过程中相信企业、相信商品、相信自己,我认为

为了做好这次店庆期间的销售工作,郑州百货大楼的各个楼层和部门在公司的统一指导下,在节前提前制定了详细的促销方案和销售计划,并根据销售目标积极组织商品货源,争取厂家的支持。针对促销所需的赠品,商场特意提前准备了众多符合季节特点的时令商品,受到了消费者的欢迎,为推动整体销售起到了锦上添花的效果。

另外,商场内部针对店庆期间的售后、安保等工作都进行了布置安排,加强了对导购的促销培训,收银员快速准确的收付工作。在各个部门的团结协作下,使消费者买到了实惠,得到了较高质量的服务,同时也使郑州百货大楼的销售再创新高。

销的品牌。对于其中的一些品牌来说,在平时的销售中很少打折,即使打折,折扣也是停留在九折或八折的幅度,而此次推出的折扣无疑是前所未有的。据了解,此次推出超折扣的54个重点品牌涵盖多种商品。另外,在本周末,当日购买这54个重点品牌折后累计满200元可再返20元现金券。

郑州百货大楼在此次店庆活动中还组织了一些品牌的尾货商品,店庆期间进行低价销售。其中米兰登25元起,人头鸟T恤39元,红素瑶毛衫80元,冰洁羽绒58元至198元,雅鹿羽绒三至五折。

在赠礼方面,郑州百货大楼降低了门槛,消费者只要购物,就会获赠礼品,购物满一定的金额,就能获赠更高层次的礼品。

销售的最高境界是把自信、人品和商品一起销售给顾客。”

几十年来,郑州百货大楼还与员工、厂商、消费者一起共筑和谐。曾经多少次郑百员工为顾客送货上门,曾经多少次郑百员工为消费者排忧解难,为消费者创造了一个和谐消费的环境,让消费者在这里体验到各种贴心的服务。郑州百货大楼也为自己的员工创造了一个和谐的工作环境,提升员工的凝聚力和向心力,从而构筑员工内部的和谐环境。郑州百货大楼作为一个平台,为众多品牌创造了一个良好宽松的发展环境,在员工培训、政策支持、市场经营等方面提供了很好的条件,用诚信与厂商一道,制造出更多的“品牌”,共同打造百年郑百,共筑和谐商场。

