



战略  
发展

### 强强联合

## 红星美凯龙牵手大商集团开创营销新纪元

红星美凯龙“中原建材1号店”开业当天下午,在红星美凯龙郑州建材商场,红星美凯龙集团与大商集团战略合作联盟签约仪式隆重举行,有专家预测,两大巨头的签约,必将开启中原营销模式新纪元。

红星美凯龙是中国最大的家居企业,自1986年创业以来,始终以“建设温馨、和谐家园,提升消费者的居家生活品质”为己任,至今已在北京、上海、天津、南京、长沙、南昌、济南、东营、常州、无锡、扬州、徐州、连云港、重庆、石家庄、郑州等38个城市开办了60家商场,市场总规模达546万平方米,2008年销售总额突破235亿元,在中国家居流通行业遥遥领先。

红星美凯龙华中区域总经理王琦琦说,异业联盟就是双方的合作能起到互补、互利、互惠,共享资源,共赢市场。其目的就是为了更好的服务消费者,王总表示,通过强强联手,将信誉好,服务好的商家联合起来,打造一艘巨大的商业航母,共同打造联盟经济商业时代,通过此次异业联盟,可以发挥各自的优势,来提高经济效益和社会信誉度。

红星携手大商有利于双方各自的创新发展;其次,双方的合作能够为彼此的顾客开拓更多的服务附加值,双方运营的都是与家庭生活密切相关的商品,互补性很强,能够更好地共享客户资源;第三,大商有着其自身诸多的可供学习和借鉴的创新经营范本,携手大商,也是我们互相学习,共同进步的一个良好机会,总之,双方的合作将是市场发展的一个必然。该商场总经理蒋维刚如实地说。

大商百货商业集团是中国最大的百货商业集团,在全国各地拥有大型店铺150家,2008年销售额实现625亿元,在2008年中国500强企业排名第85位。

据介绍,此次签约双方战略合作联盟合作事项主要有持大商新玛特的客户持异业联盟消费卡可直接在红星美凯龙郑州商场两店购买家居时使用,红星美凯龙VIP客户可在大商新玛特郑州店享受积分,折扣等优惠服务。

大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志说,通过两大企业的强强联合,共同为中原消费者提供更多的便捷和更优质的服务,为商界新型的创新联盟谱写了一个开始。“相信在未来两家大型企业的通力合作会带给我们大家一次又一次丰盛的大餐。”

出席签约仪式的有红星美凯龙集团党委书记、副总裁蒋小忠,华中区域总经理王琦琦和郑州商场总经理蒋维刚和其他高层领导以及大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志和高层领导。在签约仪式上,两家企业的领导均表示:通过这次战略联盟合作为中原人民奉献上真正的“一站式家居购物套餐”同时也给中原消费者带来更多的实惠和惊喜。

11月7日,红星美凯龙“中原建材1号店”

盛大开业。开业现场,河南省室内装饰办公室主任李小立为郑州红星美凯龙商场颁发“河南省家具行业示范商场”匾额,河南省建筑装饰装修材料质量检验协会同时授予郑州红星美凯龙“河南省质量诚信单位”荣誉称号,数百位行业相关部门专家、领导以及厂商代表到场观礼。

开业典礼结束后,随着郑州红星美凯龙总经理蒋维刚与副总经理邓仁强开启“中原建材1号店”大门,汹涌的人流如黄河波涌开始进入商场内部。据不完全统计,第一时间共有约8000余顾客涌进店内。

晚报记者 熊维维/文 赵楠/图

# 中原建材1号店 热闹揭开红盖头

红星美凯龙“中原建材商场”11月7日隆重开业



## “约惠”绿城 特价狂潮巨爆返现

按照传统的家居行业淡季划分,十一月月份恰是淡季的开端。尽管“中原建材1号店”的开业时间在这个时段,但是为期两天的开业活动,共有近十万人光临新店,客源辐射远至山西晋城,“中原建材1号店”着实热闹红火了一把。

之所以能有如此好的开业效果,在郑州红星美凯龙总经理蒋维刚看来,一是反映了红星美凯龙在中原地区强大的影响力、号召力;另外,则是因为红星美凯龙为回报中原父老两年多来的支持、青睐,开业促销空前实惠,实实在在为广大红星顾客提供了质优价廉,最具市场竞争力的商品。

据了解,红星郑州建材店开业期间,优惠折扣力度空前,满2000元最高返现800元再送50元现金红包。除此外,送礼、买断、抽奖、超低价销售,再加上诸多与消费者互动的小游戏,使得商场内气氛火爆,更显人气之盛。

记者在开业现场看到,从一楼大厅到各楼层店铺专柜,几乎都被疯狂的人群围得水泄不通。各种精彩纷呈的促销优惠活动,让四方闻讯赶来的顾客大呼过瘾。据“中原建材1号店”工作人员保守估计,两天内涌进新店的顾客近十万人,单日销售金额直追今年的五一和十一。

## “高人”亮相 为“建材1号店”助威添彩

红星美凯龙“中原建材1号店”开业期间,还联合大商、新玛特、麦德龙、乐界KTV等共同为到场消费者送上一份厚礼。红星美凯龙与大商结为战略合作伙伴关系,凭大商新玛特发放的储值卡可在商场内刷卡消费;而世界商业巨子麦德龙则在商场负一楼开办“红酒品鉴会”。

同时,红星美凯龙还在负一楼舞台举行了“红歌会”优秀节目现场展播,悠扬、激昂、动听的歌声旋律让现场消费者再次感受到了红歌的魅力。

为了配合红星美凯龙新店的开业,100位国内

外知名建材品牌的厂商老总举办现场签售,为中原消费者节约置家成本再奉大礼。每家店面推出了特价促销品,其价格远低于市场价格,更是备受顾客追捧。

“中原建材1号店”开业现场还迎来一位特别的客人,世界第一高人赵亮光临商场,并参与到商场负一楼举行的“中原相亲之旅”活动。

作为一家致力于慈善公益事业的爱心企业,红星美凯龙还组织商户为感动了中原千万百姓的“茶叶妹妹”进行了首次募捐,筹集善款72779元,以使其获得继续治疗的机会。

## “优品”家居 开创“超五星级”商场模板

红星美凯龙“中原建材1号店”是红星美凯龙集团在中原地区继郑州1店、洛阳店后的第三家店,以“引领优品家居生活,开创超五星级生态建材商场”的全新形象傲踞郑东新区新兴家居商街。作为郑州最大的一座纯粹定位“大建材”经营模式的生态建材商场,中原建材1号店与原有的红星美凯龙郑州1店一起形成了一座总计20万平米,辐射范围超过200公里车程的影响力巨大的“一站式置家物流基地”。

整体七层的购物商场、10万平米大型建材购物MALL、数十个红星独有品牌、分区明确的商场布局,让时尚与前卫、个性挥洒与气质张扬,潮流与享

受在这里完美呈现。

所谓“优品家居生活”,所指的是都市生活的人们对生活的一种要求,即“更实际,不追求最贵,但求更有质地和品位,同时兼具健康和文化的元素”。红星美凯龙郑州商场总经理蒋维刚表示,“我们可以勇敢、负责任地说,郑州追求高品位生活的人士,无需再去上海、香港挑选建材及饰品,在红星中原建材1号店总有一款适合你。”

红星美凯龙中原建材1号店的开业昭示着郑州建材业界的一次大变革时代不可避免地提前到来。从此,中州大道以东,商都路沿线的中原家居物流中心的地位将不可撼动。

企业  
文化

### 爱心帮弱

## 红星美凯龙600商户为“茶叶妹妹”首次筹集善款72779元

“一个没有社会责任感的企业就不能称为大企业”,说这话的是红星美凯龙郑州商场总经理蒋维刚,“红星美凯龙至今走过了23年的发展历程,无论何时何地,我们都一直关注和帮助着当地的弱势群体,一直坚守着企业的社会责任感”,在蒋维刚看来,爱心铸就的红星美凯龙品牌不仅仅倾注了企业员工的爱心,同时也在成长过程中担负了沉重的社会责任。

11月8日,所有关注“茶叶妹妹”的媒体和爱心人士迎来了新的希望。一场由红星美凯龙郑州商场发起,郑州晚报及郑州市红十字会等单位联合举行的救助“茶叶妹妹”程静雯的大型募捐活动,在红星美凯龙全球家居生活广场举行。

身患重疾,千里卖茶叶寻找姐姐,当程静雯的事迹经过本报道之后,引起了社会各界的广泛关注,也感动了蒋维刚。蒋维刚得知小静雯身患重病还在寻找姐姐时,他被小静雯的坚强、善良深深打动。他决定借郑州红星美凯龙二期开业的机会,通过募捐和义卖等形式,为小静雯建一个救助基金。

蒋维刚的想法,给了所有关注小静雯人们新的希望。11月8日9时40分,捐助“茶叶妹妹”大型义卖、义演募捐活动拉开序幕。

主持人首先拿出一个掌上电脑,“价值400元,1元起拍,所得款项将成为‘茶叶妹妹’救助基金的第一笔爱心款”。“5元、50元、100元……300元……”爱心一直在“水涨船高”。“1000元!”人群中突然响起一个声音,它来自蒋维刚。

接下来,红星美凯龙的600多家商户,争相拿出自己首日营业额的一部分,投进捐款箱。站在捐款箱旁边的小静雯不断向捐款人鞠躬致谢,“感谢所有关心我的好心人,是你们给了我第二次生命”。

从10时到11时,捐款整整持续了一个小时。随后,郑州市红十字会的工作人员现场统计爱心款项——72779元。郑州市红十字会工作人员吴刚表示,7.2779万元将专款专用,全部用于程静雯的治疗,“这笔钱的使用需要发起方、捐款方、红十字会等几方监督使用,按照治疗需要,经发起方、捐款方等几方同意,将费用划拨到医院的账户内,保障治疗的正常需要。”

此次捐赠让“茶叶妹妹”一家脸上露出了久违的笑容,程静雯的母亲于云凤眼含热泪地走到蒋维刚的身边表示感谢,“谢谢你为我女儿所做的一切,谢谢你救了我的女儿,也救了我们全家。”

此前郑州市第三人民医院确诊小静雯患的是慢性再生障碍性贫血,活动结束后,蒋维刚接受众多媒体采访时表示:“今天是一个好的起点,如果这次捐款费用不够,我们还将发动第二次、第三次捐款,一定要把小静雯的病治好,把爱心活动进行到底。”



晚报记者 张翼飞/图