

寒冬也精彩 周末更温暖 新玛特总店 12月促销强势启动

最近一段时间,一向活跃的大商新玛特总店似乎沉寂了很多,很多市民都在盼望它能启动新一轮“暴风式”的促销活动,以便年前再给自己添几件新衣或家庭用品。新玛特总店好像深谙消费者心声,一进入12月份,便启动强劲的促销活动:周一至周四每晚18点~21点,全场百货五折起,并伴有积分、返券;周五至周日的白天,则是全场三折起。

晚报记者 梁冰/文 赵楠/图



寒冬也精彩,夜场促销再起高潮

曾于今年夏季进行夜场时段促销的新玛特总店,进入12月份,再次启动该项活动,以带给消费者更加便利的购物体验。

很多消费者也许对该店在炎热夏季所推出的夜场促销还记忆犹新。当时,新玛特总店针对季节、消费人群等特点,推出时段营销概念,不仅让整个业界耳目一新,也使消费者获得了愉悦的购物享受。同时,新玛特总店也因此取得了巨大的经济收益,使商场做到了淡季不淡,令其他商场望尘莫及。

在一年中,12月份以及春节前的整个时段都是百货业传统的销售旺季,人们大多会集中

在这段时间大量购物,有人甚至说,老百姓会在年底的时候把一年该花的钱都花掉。而在这—时段,商场往往只是象征性地进行一些优惠促销活动,除了圣诞节前后,大力度的促销很少。

然而,在此番促销活动中,新玛特总店显然是个例外。“与往常一样,我们的促销活动依然很震撼。虽然是12月传统的销售旺季,但是为了让消费者,尤其是上班族获得更多的利益,商场作出了多方努力。”该店副总经理李崧认为,商场这样做是值得的。

据悉,12月1日~20日,每周一至周四的18点~21点,新玛特总店全场百货五折起。活动期间,顾客在该店百货专柜累计消费满1008元

(特例满3008元)即可凭购物红色微机小票兑换搪瓷锅一个,依此类推,多买多送。同时,全场5~10倍积分,分别为白金卡5倍,钻石卡8倍,至尊卡10倍。

此外,12月1日~3日,各业种进行自由折扣;12月7日起的每周一至周四为业种品类返券活动;而在7楼,还有大型的特卖会,特价商品惊爆上市。

周末更温暖,优惠和惊喜伴你左右

除了每周一到周四的夜场促销时段,在12月20日之前的每个周末,新玛特商场也具有针对性地推出了若干大力度促销措施。从此波活

动不难发现,优惠的品类大多涉及日常家居用品、户外运动装、羊绒羊毛、保暖系列,还有少女装、童装等,俨然是为了让市民做过年以及婚庆的准备,同时也在严寒为市民送去一些温暖。

据介绍,在本月20日之前的三个周末,新玛特推出的活动各有侧重。如12月4日(周五)~12月6日(周日)期间,重点推介品类为床品、家饰餐厨、保暖品类,全场百货三折起。活动当天,顾客在该店重磅品牌累计消费满999元,送150元现金券(含50元圣诞活动专用券);在家居儿童业种床品、家饰餐厨、保暖品类任意品牌单柜消费满800元,即可获赠时尚搪瓷锅一个,也是多买多送;而在7楼则是将进行羊绒羊毛、保暖系列大型特卖。

第二个周末为12月11日(周五)~12月13日(周日),重点推介品类有名品、珠宝、名表、化妆品、男装、贵妇装、国际餐厨、皮草等奢侈商品,全场百货同样是三折起。活动当日,顾客在重磅品牌消费满1680元(特例满5000元)即送150元现金券(含50元圣诞活动专用券),在名品化妆、男士服装、淑女贵妇业种和国际餐厨任意品牌单柜消费满3000元(特例商品满9000元),可获赠双立人刀具一套。同时,还可消费积分兑换相应礼品。

第三个周末为12月18日(周五)~12月20日(周日),期间将要重点推介的品类是少女装、运动休闲装、鞋包皮具、家居儿童类,全场百货三折起;活动当日消费满1080元(特例商品3280元)送150元现金券(含50元圣诞活动专用券);在少女少淑、运动休闲、家居儿童、鞋包皮具业种任意品牌单柜消费满3000元,即可获赠折叠自行车一辆。

此外,不可不提的是,还有品类返券或赠礼活动,以及惊爆单品和特供商品,具体究竟是什么,那需要市民到时自己去现场才可知道,反正绝对对充满诱惑力。

郑百服饰节明星助阵 最牛的是羽绒服 两天卖了4万件

借助明星效应和消费者对于郑州百货大楼的厚爱,郑百服饰节在欢喜与丰收中落下帷幕。本次活动郑百不光赚足了人气,销售也再创新高。舒适的购物环境,丰富的品牌种类赢得了新老顾客的肯定。尤其是羽绒服,11月28日到29日,共销售近4万件,其中新潮时尚款占一半以上。



明星助阵,羽绒服热卖

11月28日一大早,许多曾宝仪的粉丝不顾再次降温,早早就聚集在了郑百门前。而曾宝仪的到来没有让大家失望,一件“田园甘草黄”波司登羽绒短装,娇小妩媚,甜美中不失智慧。在与粉丝做互动游戏时不忘提醒大家,“女孩子最好有两件羽绒服,一件短的穿着利索,一件长的可以护住腰。”

曾宝仪的亮相不但带给大家欢笑,也给郑百带来巨大客流。11月28日上午和29日下午,五楼六楼羽绒商场顾客如织,电梯满负荷工作,女装二楼三楼、男装四楼也都开辟了临时羽绒服柜台,实在忙不开了,就连商场的高层管理人员也冲到第一线开票收银。

今年岁末这次活动应该说是年底前最大力度的促销,款式和品类都非常充分,虽然09新品销售异常火爆,但波司登厂家还是坚持了购物送大礼等优惠活动。

郑百羽绒诠释时尚理念

郑百羽绒卖场众多时尚品牌也让顾客对羽绒服的时尚性有了全新的认识,这里汇集了全国最知名最时尚羽绒品牌,郑百羽绒卖场今年重新进行了升级改造,升级后的郑百羽绒卖场,无论品牌还是形象在全国都是少见的,正因为如此各个羽绒厂家的形象店、旗舰店都设在郑百。走进郑百羽绒卖场,你马上能感受到

09年新款羽绒服的时尚理念,崇尚简洁朴实、低调奢华的生活形态。风格简约、随性,体现于自然的色彩、讲究的工艺、悠然的搭配,凸显行为状态,就像神秘的紫银灰、花仙子紫玫红、田园甘草黄,立体解构的廓形,洒脱的中性气质等,一切都悄然融合在都市感与自然风的精致、朴实与科幻之中。

郑百服饰节不但使男女服装鞋帽三个参与商场获得了销售额大幅增加,大楼的强项羽绒服、羊毛衫也连创新高,据商场负责人讲,时尚风格及休闲风格的服装正日益受到消费者的青睐。

尼克服受高端顾客青睐

时尚款的俏销不仅体现在高档羽绒服,男装品牌也同样如此。服饰节期间,价格不菲的尼克服也成为高端消费者竞相购买的对象。

尼克服属高档皮草服饰,其内胆大多采用獭兔毛,既舒适保暖又贵气十足。原来商场引进这些品类大多只作为观赏,没有想到,借助服饰节的影响力,吸引了不少高端顾客前来购买,让他们对郑百这座有着半个世纪历史的商场有了全新的认识。

郑州百货大楼业务部门负责人表示,今后郑百将继续提升服务,更多地让利于消费者。欢迎更多顾客常过来看看,相信一定会留下不同的消费感受。白贺

到欧凯龙万人家具集采大会“捡”实惠 消费者说了,咋算都不吃亏!

11月份并非家具销售的旺季,但11月29日的欧凯龙四大精品家具连锁商场举行的万人家具集采大会却让11月末成为了省消费者抢购家具的黄金时段,并在行业内引起了轰动效应。其中北环国际家具馆7个小时集中销售量就与十一黄金周开业一天的销量持平,这对于一个不足“60天”的“年轻”商场尤为可贵,同时也说明欧凯龙的品牌形象已经在消费者心目中根深蒂固。



超低折扣受青睐

11月29日,在刚刚开业仅两个月的欧凯龙北环路国际家具采购中心,下午3点活动刚刚开始,7万余平方米的商场内人潮涌动,各个家具品牌店都是一片热闹景象,1楼收银台前一上班就排起了长队。而同期的欧凯龙金水路顶级家具馆、欧凯龙嵩山路国际家具馆、欧凯龙黄河路平价家具馆也都毫不逊色,同样是人流如织,消费者争相选购。

活动当天的顾客,大多已经是多次光临欧凯龙的老顾客,他们早已经选好了心仪的品牌,认定活动当天参加集采活动绝对不会吃亏。

在活动当天,100元的鞋柜、400元的名品床垫、600元的精美大床、780元的多功能沙发等多款一折起家具吸引了大量顾客,并且品牌家具还纷纷在年末推出了多款特价家具,价位一举打破年内的最低价,自然赢得了消费者的青睐。

10倍退差保低价

如此销售情形并非家具销售旺季的11月份实属罕见,说明经过十二年的精耕细作,

欧凯龙专业实惠高端家具运营商的品牌地位已经深入到中原老百姓的心中。另外,也从一个侧面说明了欧凯龙诚意待客,想顾客所想。集采大会营销模式在此基础上也得到了市场的高度认可。

究其根本原因,首先是欧凯龙集采大会优惠幅度全年最高。欧凯龙通过与厂家深度合作达成协议:确保集采活动价位在同期、同地、同类商场中保证最低价!顾客只要参加欧凯龙集采活动,不必砍价所享受到的就是整个家具市场最低的超值优惠价。其次,欧凯龙集采大会的“买家具折后再送名品家电”和“买家具折后再抽大奖”等系列活动给广大顾客朋友带来了多重优惠。同期很多家具商场也许会有类似活动,价格折扣也许与欧凯龙一样,但欧凯龙四大精品家具连锁商场再补贴巨额额外加送给顾客,的确不多见。这样一来,顾客在欧凯龙家具商场将多了一重大礼,同样的消费费用却得到了双重价值。另外,欧凯龙还用10倍比价退差全面保证了顾客利益,让顾客购买家具享受到最优惠的价格。冯刘克