



虽然离圣诞节还有10多天,但郑州各商场已装扮出浓浓的节日氛围,而这喜庆背后深藏着的却是各自紧锣密鼓策划中的圣诞营销方案。谁都不会放弃这个机会,因为这将是各商家一年中最后的一场搏杀。

2009年,发端于上一年的金融危机还在让很多行业、很多人惊慌着,然而郑州的百货商业却显示出了“不差钱”的豪情,你来我往,一再擦枪走火,其中大商公开宣称,接受友好同行丹尼斯百货、正道花园商厦代金券,将一场场小摩擦上升到了“华山论剑”的巅峰对决。  
晚报记者 程国平 周倩

# 2009新商战,大商出手,招招剑指丹尼斯 9月19日的战事,商界人士很亢奋



圣诞临近,新一轮激烈的商战即将打响。 晚报记者 马健 图

## ◆◆◆ 大商一出世,就摆出挑战者姿态 ◆◆◆

“大商总店一出世似乎就以挑战者姿态,让郑州的百货商业充满对抗和悬念”

这几天,在农业路与花园路口西南角的大商新玛特郑州总店,以店长孙亚杰为首的营销团队正在不停地修改其圣诞、元旦促销方案,而方案内容却秘而不宣。“20号前肯定会定下来,很多货品的折扣力度会大于今年的其他活动。”孙亚杰透露。

2008年,花园路与农业路交叉口处,郑州一向招得最厉害的两大商业巨头丹尼斯百货花园店和大商国贸总店先后开业,分别布局于这个路口的东北角与西南角,相向而对。2009年的郑州百货行业,因为两家周岁左右的新店从蹒跚学步,过渡到展剑厮杀,引来业内外一片敬歎。

“大商总店一出世似乎就以挑战者的姿态,让郑州的百货商业充满对抗和悬念。”一线品牌供应商吴刚(化名)笑称,在丹尼斯百货人民店

和大商国贸店都设有专柜。在吴刚看来,大商国贸店招招对准丹尼斯,小的摩擦不说,单是8月份大牌代理商百丽撤柜丹尼斯,业内均认为,背后有大商国贸店的影子,因为其以贴钱的方式让百丽旗下数个品牌最终折扣低于丹尼斯百货的售价。

丹尼斯百货毫不相让,立即协商百丽,以“公平对待郑州消费者”为由,要求百丽以同样的价格在丹尼斯出售,最终导致百丽旗下数个品牌从丹尼斯撤柜。

商业竞争,合作双方不变的永远是利益。撤柜不过两天,百丽和丹尼斯再次握手言欢。事后,一向以稳健风格操盘丹尼斯百货的总经理黎英德约见记者,轻描淡写地解释了百丽撤柜重又上柜的经历,而对竞争对手大商的进逼式营销不置评论。

## ◆◆◆ 最牛营销,公开宣称“收友好同行代金券” ◆◆◆

“就像同一条路上开了两家饭店,客人都坐在我店里正点菜呢,你冲进来硬拉客人去你店里,你说我生气不?”

孙亚杰30岁出头,最早担纲郑州本土商业金博大营销策划部经理,后大商拍下金博大后,与目前出任大商集团郑州地区集团董事长皇甫立志一起进入大商团队,继续其长项,任何花样百出的营销手段似乎都能从其手中而出。

最火爆的一招就是9月16日,大商在各大纸媒上公开打出“9月19日,大商国贸店100个精品品牌接受友好同行丹尼斯代金券”。面对这样咄咄逼人的进攻,丹尼斯当时的官方态度仍然是“不评论不接招”。

“就像同一条路上开了两家饭店,客人都坐

在我店里正点菜呢,你冲进来硬拉客人去你店里,你说我生气不?”据接近丹尼斯高层的吴刚介绍,大商国贸店的这一招,确实让丹尼斯以新生代当家人、副董事长David为代表的百货管理层十分不悦。“如果细心,你从大商广告发布后第二天的报纸上就会看出来,丹尼斯同样打出了19日卡友回馈活动,明显在对抗大商。”吴刚说,从这点上看,丹尼斯明确招招反击。

而大商国贸店副总经理李斌则明确向记者表示,我们所有的活动都不会针对谁,只是想颠覆传统的营销手段,让消费者更得利。

## ◆◆◆ 硝烟散去,同行坐论得失 ◆◆◆

丹尼斯的贵宾客户并没有流失多少,大商此次营销赔的是银子,赚的是人气

对于9月19日丹尼斯卡友专场的营业额,丹尼斯百货人民店年轻的副店长薄涛给了一个准确的数字:不折不扣的2000万,这个数字创造了丹尼斯12年来单店的营业新高。从这个数字看,丹尼斯的贵宾客户当天并没有流失多少。

在业内明眼人看来,大商新玛特国贸店无论怎样花哨的招数,都剑指丹尼斯的三大优势:品牌、卡友、代金券。在品牌引进上,一开业大商国贸店就借助大商的资源优势引进了众多国际、国内一线品牌入驻,当然也从丹尼斯原有的品牌资源中套走了一部分,使其在大商同样上柜。

对于持丹尼斯消费卡的客户,由于刷卡系统不支持,大商一时恐难有所作为。相比之下,攻击对手的代金券就容易操作了。这恐怕也是大商国贸店19日活动的主因。

对于接受对手代金券这一营销手段,不少人认为孙亚杰是在赔钱赚吆喝,收了人家的券

你怎么花?然而有更多不同的声音。郑州商界多名资深人士认为,大商此举的核心目的是让堆积起丹尼斯营业额的高端消费群体能到大商进行一次购物体验,让丹尼斯的贵宾客户去体验大商的购物环境、品牌组合、综合服务等,而体验式消费正是时下商业行业最高级的营销方式,所以从这点上说,大商此次营销赔的是银子,赚的是人气。

而对于业界这样的评论,薄涛并不反驳。然而针对坊间流传的大商招招剑指丹尼斯的说法,大商国贸店副总经理李斌并不以为然。“我们所做的一切创新营销都没有刻意针对谁,只是因为走访北京、上海、杭州等商业发达地区后,发现我们郑州的百货商业真的落后了。”李斌说,大商包括异业联盟、创意广告等各类花样翻新的营销活动,都是郑州商界此前不曾使用过的手段,其唯一的目的是扩大自己的营销份额。

## ◆◆◆ 专家说法,最终获利的是消费者 ◆◆◆

“不管商家如何出牌,只要不违法不违章,对郑州的商业发展就会起到推动作用”

李斌说得没错。

自从北京华联2002年落户二七商圈后,金博大、处于泛二七商圈的丹尼斯就斗个不休,即便是2006年大商入主金博大城后,依然是3家共舞:一到节假日,3家的营销手段就不会出意外,要么返券,要么买赠,要么抽奖,要么积分,几年下来,3家各自积攒起了自己的消费群体,最终出现你不惹我、我也不惹你,同分一块蛋糕各自活得滋润的状态。

在李斌看来,且不说郑州还没有LV、百达菲力这样的国际顶级品牌,单是营销手段上,郑州百货商业六七年来几乎一成不变,加上只有3个主角的表演,就会给消费者带来审美疲劳和厌烦。

LV、百达菲力这样的国际顶尖奢侈品牌为何对郑州不感兴趣?主管商务的副市长薛云

伟在8月29日召开的一场“兴商贸 通天下”的高峰论坛上曾如此表示,因为城市的设施、商场的购物环境、消费水平不足以支撑这些国际顶级品牌入驻郑州。

李斌也认为,郑州商场的硬件设施和消费能力是不能吸引顶级品牌的主要原因。

在这样的情况下,大商想做一些创新营销以激起消费者的激情,提升郑州商业的整体形象,让各百货商家的竞争走上一个更高的档次。将报纸广告做得极富故事性,与房地产、银行都构建了异业联盟,包括这次收竞争对手的代金券,我们统统称为创新性营销。

河南省商业行业协会会长张慧玉认为,“不管商家如何出牌,只要不违法不违章,最终获利的必是消费者,对郑州的商业发展会起到推动作用。”

### 九·一九「战事」

大商国贸店回馈会员,100个一线品牌50倍积分,10000分返150元券,返券全场都要排队30分钟以上。

9月19日,丹尼斯精心挑选出的一线品牌打到七五折。不少业内人士评论,新品低到这个折扣,这样的力度在丹尼斯的促销历史上是不常见的。

9月19日,同样被大商列为友好同行的正道花园商厦也不出意外地搞了一场会员专场,同样的低折扣。

活动结束后,大商第一时间发布新闻,称19日当日营业额现金为6000多万元,团购收入3000多万元,两者相加突破1个亿,创造了商业史上的奇迹。这一天可以称得上是郑州商业史上自亚细亚事件后最亢奋的日子,而这个事件也轰动了全国商业界。

医疗药品 郑州最大的医疗药品资讯互动平台; 24小时广告刊登热线:63399000 67655128

本栏目诚聘业务精英5名,有营销经验者优先录用。招聘电话 13014630746

治好糖尿病,甩掉口服药,《向健康人学习,化解血糖不吃药》一书

## 免费向糖尿病患者发放

一年多以来,中国广播电视出版社出版的《向健康人学习,化解血糖不吃药》一书,由于观点新颖,学术严谨,受到了广大糖尿病患者的热烈欢迎。

该书认为:一个健康的人之所以能够大吃大喝而不怕血糖升高,是因为及时地将血糖转化成了营养和能量!他不是降低血糖而是化血糖!所以,治疗糖尿病,我们应该向健康人学习,恢复自身化糖本能,同时该书对目前最新糖尿病治疗手段“化糖疗法”做了详尽的介绍。

●化糖疗法首先是可以不打针、不吃药,轻松治疗糖尿病! ●不进入肠胃、不伤肝肾,真的安全无药害! ●能吃能喝不忌口,3-7天浑身有力、饭量增加,起夜次数减少,眼睛明亮,瘙痒麻木消失。

为了让我省更多的糖尿病患者掌握最新的康复知识,早日康复,中国糖尿病康复指导中心特决定在我省免费发放《化解血糖不吃药》一书,由于数量有限,请广大患者抓紧时间拨打发放电话 0371-65668711、65668533 进行免费索取。

## 2010—什么产品将改变我们的生活 嘉德牛蒡茶

“便秘 肥胖 三高 烟酒过多”人士坚持饮用效果不可思议

牛蒡(Arctium Lappa)属菊科(Compositae),为多年生草本直根类蔬菜。中医将牛蒡种子称为“牛蒡子”或“大力子”,牛蒡原产于北欧、苏联、西伯利亚和中国北部,九百多年前移植到日本。牛蒡属于粗纤维植物,肉质根营养丰富,含膳食纤维、蛋白质、菊糖、维生素、钙、磷、铁、硫酸素、核黄素、胡萝卜素、碳水化合物等十七种人体必需的氨基酸,其中胡萝卜素(维生素A)是胡萝卜的288倍,被誉为“蔬菜之王”。

嘉德牛蒡茶采用国家专利生物工程加工技术加工优质牛蒡,早在1993年已被列为国家星火计划开发项目,是唯一获得“保健食品”、“绿色食品”、“专利产品”三重认证的牛蒡茶品牌,品质有口皆碑,被誉为“五星级牛蒡茶”。经常饮用,可促进血液循环、润泽肌肤、防止中风和高血压、克服便秘、降低胆固醇和血糖,并适合糖尿病患者长期饮用,还对直肠癌和尿毒症有很好的预防和和治疗作用。 官方网址:www.burdock-tea.com 市区各大名烟名酒茶礼品特产店及药店均有售 客服热线:0371-66696265

中国 国际医药保健研究院监制及推荐产品