



欧凯龙

创新营销再掀消费热潮

2010年3月13日至21日,持续时间长达9天的欧凯龙春季系列营销落下了帷幕。活动期间,本次系列营销的三大主题活动国际健康睡眠节、欧凯龙欧美家具节、欧凯龙3月21日集采大会给春季的家具市场带来了巨大震撼,欧凯龙各大家具连锁商场销售形势一片火爆。

9小时集采首开先河

作为欧凯龙2010年春季“家”年华的重头戏,欧凯龙3月21日下午3点至晚上12点举办的家具集采大会得到了越来越多消费者的认可。尽管欧凯龙的集采大会已经举办了多届,但每次活动都吸引了大批顾客抢购超值集采家具,而2010年春季的首场万人家具集采大会更是让广大消费者连连感叹。“欧凯龙万人集采活动,真正让我们感受到了震撼和实惠。”

3月21日15点准时开始的这场春季万人集采大会持续9个小时,首开2010年家具行业夜场销售先河。加上各大商场内的知名品牌一致大力度支持这次活动,所以活动力度和回馈力度都堪称2010年春季家具行业促销重磅之作。同时欧凯龙还补贴千万巨资推出了“买家具折后再送名品家电”的活动,买家具即送笔记本电脑、液晶电视、手机、微波炉等精品家电,加之“买家具再抽惊喜大奖”、欧凯龙一折起买断价家具,欧凯龙春季新品特供家具等系列促销活动,更是给广大消费者以绝对的实惠感。



抽奖区旁,消费者都来“试试手气”。

春季营销获不俗业绩

欧凯龙春季营销活动之所以取得成功,与欧凯龙一贯以来不断创新的营销思维和营销策略分不开。本次活动中,欧凯龙首次将睡眠寝具和欧美奢华家具作为营销的重点,分别推出了欧美家具节和国际睡眠节,锁定目标客户,达到了良好的销售效果。

欧凯龙家具商场作为大家熟知的精品家具连锁商场,进驻的欧美家具品牌之多,品牌档次之高在业内都是少有的。尤其是在欧凯龙金水路进口欧美家具馆和欧凯龙北环路国际家具采购中心,多个世界知名的欧美家具

都设有独立的旗舰店,从奢华优雅的英式古典家具、稳重大气的美式家具、柔美细腻的法式家具、尊崇神秘的意大利家具等都可以在欧凯龙找到。而喜欢欧美家具的高端消费群体,也习惯了在欧凯龙选购来自世界各地的知名欧美家具品牌。

2010年3月13日至21日,欧凯龙根据顾客家具消费的需要,联合知名欧美家具品牌经销商联合推出的欧美家具节,众多一线欧美家具品牌重磅出击,积极参与,各自推出了2010年开年首场回馈鉴赏活动,如亚力山卓、FFDM、欧林斯、玛润奇、奥卓、亚振、弗兰迪斯、乔蒂亚等多个品牌都纷纷拿出了2010年国际最流行的顶级家具新品供广大顾客朋友鉴赏选购,这些品牌在活动期间也得到了喜欢欧美家具的消费者的喜爱,销售额出现了大幅提升的火爆局面。

同时,为了庆祝3月21日国际睡眠日,宣传绿色健康环保的概念,欧凯龙充分满足广大顾客的需要,在3月13日~21日长达9天时间内,欧凯龙各大商场联合百余个知名睡眠品牌推出了“欧凯龙国际健康睡眠节”活动,如慕思·凯奇、慕思·歌蒂娅、喜临门、大自然、奥斯卡软床、美得丽、MPE、富魄力等数十家知名软床寝具品牌都推出了重磅优惠、特价、送礼品等活动层出不穷,这些平时深得消费者喜爱的产品此次更是以优惠价位给了广大顾客实惠和惊喜。

在活动期间,欧凯龙还联合省主流媒体推出了“2010年欧凯龙国际睡眠日高峰论坛”等系列活动,推广绿色健康的睡眠概念。正是有了前期媒体的广泛宣传和深入引导,活动期间,欧凯龙睡眠寝具的销售比平时增加了50%以上,多个睡眠寝具品牌都有非常优异的销售表现。

白贺/文 赵楠/图

免费洗车、扞边,独享商品优惠 新玛特郑州总店 再推“周五会员日”

对于新玛特总店11万的会员来说,每周五又成为了“幸运日”,近日,该店再次推出针对该店会员的“周五会员日”,从本周开始,在每周五,会员都可以独享免费洗车、扞边等服务。

精准营销,再推“周五会员日”

自去年开始,新玛特郑州总店推行的周五会员日,广受消费者,特别是会员顾客的好评,今年,该店再次推出这个概念,并在“周五会员日”当天为会员们增加了更多的独享服务。

“这是针对会员的精准营销,我们将通过对会员的独到服务,通过为会员提供独享优惠价格的商品,来稳固现有会员,吸纳新的会员。”新玛特郑州总店副总经理李焱说。

会员制营销模式多年来一直被西方国家广泛应用,也是培养客户忠诚度的有效营销手段之一。根据相关统计,留住一个老客户成本大约相当于赢得一个新客户成本的1/5,而老客户与新客户相比,也更加易于开展营销活动。对于新玛特郑州总店来说,会员对日常销售额的贡献占比更是稳定在70%左右。

会员独享,免费洗车、扞边

在每周五的会员日里,新玛特总店将为会员们提供免费洗车、扞边、独享商品优惠价格等服务。持至尊卡用户不需任何消费即可以享受免费洗车、扞边的服务。钻石卡、白金卡任意消费即可免费扞边,消费满300元即可免费洗车。

除了免费洗车、扞边,在周五会员日,总店还将为会员推出部分品牌高倍积分,积分抵值、会员独享商品等,“会员独享商品是我们推出的一个新概念,也是提高会员服务的新举措。也就是说,持会员卡购买部分专柜的部分商品可以享受优惠价格,这个价格只有会员们才能享受到。”李焱说。

贴心、人性,免费服务“不打折”

针对至尊卡顾客,新玛特总店还提供了特色服务“移动商城”,让顾客足不出户,便可享受购物并积分两大服务。在为会员们服务时,也尽量减少会员的麻烦,如免费洗车,会员们只需本人持卡至会员中心,登记自己的车辆信息,服务人员会自行找到顾客车辆并为其洗车。这种贴心、人性的方式,让会员们享受服务时更方便、快捷。

白贺

正道商业集团 倡导市民参与“地球一小时”

“地球一小时”,这项2007年由WWF世界自然基金会为应对全球气候变化所发起的可持续性的活动,已经逐渐发展成为一项全球规模最大的环保活动,珍爱环境,节约能源,保护生态,全世界人民齐心协力,希望用这短暂的黑暗,去创造更加纯净绿色的明天。

在中原大地上,郑州市民也可共同参与这项造福人类、福荫后代的全球环保活动。由正道商业集团倡导发起的“地球一小时,一人一力量”大型全民签名熄灯活动,将于2010年3月26日、27日在正道花园百货、正道中环百货广场前举行。届时,郑州广大市民可在这里签下自己的名字,共同展示郑州市民保护生态环境、支持节能减排的信心和决心。同时,正道商业集团将免费赠送2000只环保手提袋,“希望从我们做起,用实际行动去影响更多人参与到生态环境保护中来,共同保护我们的地球,去营造一个更加安全、绿色、健康的未来。”该集团负责人说。

为举办此次环保活动,正道商业集团提出倡议,在3月27日20:30至21:30,市民关闭灯源和电器一小时。同时,将倡导郑州市民开展烛光晚餐、举家赏星空、户外锻炼等丰富多彩的无电体验活动,用实际行动支持节能减排。

一小时,只是象征,更重要是唤起大家对环境的关注,树立正确的生态文明理念,从自己节约一度电、一张纸做起,从乘坐公共交通工具做起,从低碳生活做起,养成良好的环保习惯。

白贺

大商紫荆山百货喜迎27周年店庆 进入2010年后,营销理念将更趋理性

4月1日,大商集团紫荆山百货将迎来27岁“生日”,在生日前夕该店又传来喜讯,由河南省商业行业协会组织的河南省商贸系统“诚信经营企业”表彰大会上,大商集团紫荆山百货荣获河南省商贸系统“诚信经营企业”。

倾力打造诚信品牌

自2009年1月1日加入大商集团以来,紫百以诚信铸就商德,倾力打造“诚信紫百工程”和“放心购物工程”。紧紧围绕“为了您的一丝微笑,我们愿付出万分辛劳”的企业誓言,营造天天3·15的经营氛围,在广大消费者心目中树立了诚信紫百的良好形象。近两年售后处理顾客满意率100%,年年被市工商局授予“12315先进投诉站”称号。2009年1月被国家商务部评定为“金鼎百货店”,这是目前国内百货行业的最高荣誉。2009年3月份又荣获了中国商业联合会评选的“2009年商业顾客满意企业”和“3·15荣誉企业”。

店庆期间频送实惠

在经历了2009年“大投入、大营销、大产出”的战略营销之后,2010年大商集团回归正常的发展轨道,进入“效益年”。紫百也及时调

整了自己的营销策略,营销活动更加趋于理性。在传统营销的基础上,将重点做好会员营销和联盟营销,继续公益营销和文化营销,摒弃各种变相的价格战,注重服务质量的提升和商品附加值的增加,为顾客带来实实在在的实惠。今年店庆,紫百推出了从3月26日至4月5日共计11天、六大系列的营销活动,店庆期间,紫百不仅承诺同类商品在同城百货中折扣最低,还将有各种累计购物满赠、会员卡返利、折后满额任选27种礼品、品牌特惠大淘宝等活动等着广大市民。

加大品牌升级密度

2009年下半年,紫百进行了加入大商集团后的第一次品牌大调整,涉及品牌之广、业种之多,为紫百开业以来最大规模的一次。这次调整以国际品牌服饰引进和女装、休闲、针织、床品布局结构调整为主攻方向,在名优品牌、

独有品牌、新品牌的引进上下工夫,通过品牌结构和布局结构两块调整,达到形象效益的结合统一,使商场“礼品百货,尊贵消费”的经营定位得以凸显。“去年的调整确实取得了一定的成效,但是我们还有一些目标品牌没有到位,今年我们将继续跟进。像丝芙兰集合店、凌志公司旗下的许多知名品牌已经和我们有了进一步的合作意向。”紫百执行总经理徐振营说,“为实现品牌档次和销售业绩的共同提高,互相促进,我们对现有的品牌也会进行一下升级改造,我们加大品牌密度和有效性,提升店铺的级别。”

“商品品牌提升是一方面,但我们更要注重整个企业的品牌提升。”紫百副总经理王海军说。去年,紫百特别推出了一系列特色服务,如“365服务评议卡”、“感动服务年”、“微笑服务在紫百”等活动,在业界和市民中都取得了极佳的口碑。

白贺