

郑州百货大楼春季服饰节明日高调亮相 今春服饰“惠”字当先

应季毛衫打折、满额赠礼、郑百员工独有的“毛衫秀”，再加上联合大唐芙蓉园开展的旅游产品推介会，刚刚结束的郑百毛衫节永远都不缺少关键词。大家对春季的渴望永远都是那么迫切、强烈，时下，随着温度不断回升，消费者对春装乃至夏装的需求日益增加，借此，郑州百货大楼将于明日重装推出2010郑百春季服饰节。“举办春季服饰节，郑州百货大楼还是第一次，不过根据往年秋季服饰节的经验，再加上现有的品牌阵容和商场自身的增值服务，相信此次男装、女装、鞋帽商场联合举办的春季服饰节能够给广大消费者耳目一新的感觉。”郑州百货大楼副总经理张清红说。

晚报记者 白贺/文 赵楠/图



打折、满额赠礼、特价新品 一时半会停不了

据张清红介绍，4月10日至18日的郑百春季服饰节的主题定义为“焕装行动”。主题中的“焕”字有双重含义，一为焕彩、焕然一新，二为换上应季服装的意思。“春季正是万物萌发、处处迎新的美好季节，脱掉厚重的冬装，穿上色彩缤纷的春装，不仅是身体上的放松，更是精神上的释放。”

“从以往的服饰节看，尤其是去年，商品种类丰富，品牌数量、质量丰满，而且销售业绩非常理想。”郑州百货大楼一楼鞋帽商场经理黄静说。“去年我们准备的满额礼从数量上已经相当惊人了，但从活动的开展进度上看，还是不够。中途不得不临时加量。”郑州百货大楼一向以“大众时尚生活”为自我定位，从年初至今，消费力和客单价不断提升，部分老顾客甚至主动建议举办春季服饰节。“除了消费者，品牌供应商对举办春季服饰节的愿望也很强烈。对于他们来说，服饰节不但可起到品牌推广的效应，而且可以很好的消化他们的库存。从我们大楼来说，通过举办本次春季服饰节，还能向消费者传递一个信号，调整后的郑州百货大楼将会以一个崭新的面貌接待每一位前来购物的消费者。”张清红坦言。

据悉，本次春季服饰节郑州百货大楼将会以大众服饰为主打，涉及男装、女装和鞋帽三个业种，每个业种都将推出应季新品的大幅度折扣

以及部分品牌的特卖，优惠力度甚至超过了上周清明小长假的促销力度。“除此之外，满额赠礼还分了四个档次，380元、680元、1580元、3000元将会准备不同的满额赠品。”张清红说。“应季新品的低折扣和满额赠礼档次的提高，也充分说明我们是基于消费者角度考虑的。”

员工“客串”模特走秀 这个真不多见

新品服饰发布会上的模特光彩照人，惹得追求时尚的人群驻足观赏，作为本届服饰节的一大亮点，郑州百货大楼一改往届聘请专业模特走秀的常规，通过短时间“培训”，让自己的员工“客串”模特，上演精彩的时装秀。“通过前段时间毛衫节郑百员工的走秀，我们的员工队伍对待大楼交付的每项工作都非常认真。员工们听说这次春季服饰节还要自己当模特，报名情况异常火爆，有的楼层经理甚至还想走后门亲自当模特，用谁不用谁？也够让我们伤脑筋的。”郑百女装商场王虹霞说。一个集体能够积极向上，团队的付出功不可没。郑百男装商场经理石建伟作为此次时装秀为数不多的“男模”也相当得意。“员工的热情真是太高涨了，下班后，被选中的‘模特’认真的在商场内挑选适合自己的衣服，试穿后还让大家给出参考意见。态度认真，决定我们本次服饰节一定能够成功。我们自己的模特从专业角度可能不太正规，但从荣誉感、责任感方面绝对可

以和专业模特相媲美。”石建伟表示。

服务增值、延伸 消费者和营业员交上了朋友

作为郑州百货大楼独特的经营特色，增值服务为他们争取、稳固顾客群起到明显的作用。女装商场的营业员几乎每人都掌握了十几种丝巾的打法，有的营业员还兼顾着“造型师”的角色，为前来购物的消费者建议适合她们的服饰搭配。不同色彩及不同场合应打的领带对于男装商场的营业员来说已经轻车熟路，部分营业员还练就了一身领带“盲打”的好本领。而鞋帽商场的营业员则在鞋带的系法上下足了工夫，“每位顾客精心挑选的鞋子固然为他们添色不少，尤其是女鞋，除了鞋子本身，鞋带的系法创新也能起到画龙点睛的作用。”新进驻郑百鞋帽商场百丽专柜的一位营业员说。

商业作为独特的服务行业，优良的服务增值、衍生必定会带来不俗的社会效应。郑州百货大楼因此得益匪浅。“有的消费者去年冬季在我们商场购买了冬装，今年春装上市后，他们到郑百直接就奔想买的品牌，有的消费者还和部分品牌的营业员交上了朋友。”张清红说。

相关链接

淘实惠，瞧这里！

2010年春季服饰节“焕装行动”精彩启动

活动时间：4月10日至18日

活动内容：焕装之实惠系数低于七折区的品牌有：男装杉杉、培蒙、恒源祥、波森；女装卡兰迪、缘、葵、贝琪；鞋品金利来、花花公子、梦特娇、豪行。焕装之增值系数低于六折区的品牌有：男装雅格斯帝、啄木鸟、桑盾、帝牌、庄爵；女装艾琳捷尔、莱珀贝尔、麦田布衣、赛尔美；鞋品骆驼、达芙妮、舒丹妮、欧罗巴。焕装之加强系数低于五折区的有：男装宝尼、步云、巴黎世家、培罗蒙；女装秋韵、科尚、热度；鞋品百丽、天美意、森达、木林森等。春夏女装特推出应季商品活动款零利销售。特惠专区：罗蒙、虎都、利郎、洛兹、杉杉等衬衣、短衫、T恤；维尔金娜、嘉彩特惠销售40元起。临夏之际，为答谢新老顾客，天堂伞部分防紫外线新品三折。欧标视光眼镜服饰节期间购物满100元均可凭有效凭证参加抽奖活动，中奖率100%。



4月，美丽而又浪漫，脱掉厚重的冬装，不但是身体的放松，更是精神的释放。商场内热卖的新款春装、夏装不停地充斥时尚人群的眼球，女人为之张扬地展示着自己曼妙的身材，男人为之诠释着力量之美。4月，也让很多情侣选择在这个时候永结同心，踏上他们浪漫的婚姻之旅。从本周开始，正道中环百货将开展以“改装淘衣季”为主题的促销活动，另外，“浪漫结婚季”也将同时开展，化妆品、珠宝、运动、西服、洋装、箱包等品类也会为即将结婚的消费者带来意想不到的优惠。

晚报记者 白贺 童聪

正道中环百货4月活动不断 部分品牌最低一折起

打折才是硬道理

每年的三四月份正是春夏换装的时节，郑州众商家往往都会在此阶段推出自己富有特色的促销活动。从本周末开始，正道中环百货“改装淘衣季”精彩亮相。据该店企划部负责人介绍，活动期间，消费者预存50元现金可兑换100元百货电子礼券，夏季新品部分品

牌新款将会有2-5倍积分。另外，会员购物即可获赠400元龙帅manSPA俊颜馆现金抵用券一张。除此之外，“棉花堡”、“康妮雅”等品牌低至29元，“筒”全场四到五折；“TXY”低至一折，花花公子正装全场低至98元；英伦杰德龙全场一到二折；百图全场三折。

免费服务有创新

优惠固然重要，服务仍是商业之本。每一位消费者对服务都有着不同的期望值，正道中环百货深会此意，所以更加努力，竭尽全力提高服务水平。公司在原有74项服务项目的基础上，今年对服务项目进行了创新和提升。从4月8日开始，金卡、钻石卡会员

可免费停车、免费裁剪裤边，钻石卡会员可享受免费洗车服务。“这些服务项目，以前是没有的。”该店企划部负责人说。“对卖场员工每月进行销售和服务规范的培训，从员工和顾客的交流方式到如何为顾客选试服饰、站位，我们都有标准要求，切实给顾客提供贴心的服务。”

优化调整迎新品

据悉，明日下午正道中环百货4楼会员中心将开展“春茶品鉴会”，消费者在“改装”的同时也可享受春茶的清香。据该店负责人介绍，除了上述有针对性的特色服务外，正道中环百货还将在近期组织与会员的互动活动，放风筝、春游等出行计划正在筹划中，预计时间会安排在4月中旬。

为了使顾客能有更多的选择，正道中环百货今春的品牌调整将会更有针对性。“调整后，相信正道中环百货的品牌品味和性价比都将有一个大的提升，品牌的组合和竞争力更能满足消费者的购物需求。”据该店企划部负责人介绍，本次调整将新引进52支品牌来满足顾客的需求，ESPRIT、MIKIBANA、SELECTED、DEVINO等时尚品牌不久后将会在正道中环百货落位。

ECCO 品牌铸就实力

ECCO由卡尔·突斯比先生在1963年创建。ECCO公司从丹麦南部的一个小制鞋工厂起步，时至今日已逐渐成长为世界级的鞋类制造集团；公司拥有超过15000多名雇员，每年销售1700万双鞋。ECCO的核心产品是休闲系列，除此之外，旗下产品线还包括户外系列、运动系列、高尔夫和儿童系列。

ECCO是世界少数几家完全达到资源垂直整合公司之一的企业，采用自上而下的营运模式——即从皮革原料的生产，到设计研发和产品制造，到最终分销到全世界90多个国家，每个环节都由ECCO直接监管。尤其难能可贵的是，ECCO拥有自己的制革工厂，不但供应ECCO的自有产品系列，同时也是世界领先的车座、飞机座椅、手套、手袋和鞋履高品质皮料的供应商。

白贺

