

员工走秀 应季服装超低价销售

郑百春季服饰节热度不减

本届郑百春季服饰节由男装、女装、鞋帽三个商场共同举行,据张清红介绍,自上周末活动开始后,虽然气温一直走低,但整体销售业绩一直不错,相比前一阶段的清明小长假呈增长态势。“既然郑百举办服饰节,自然就要办出我们的特点。”张清红说,应季春装打折、满额赠礼、郑百员工模特秀等无不体现出本次郑百服饰节独到之处。

晚报记者 白贺/文 赵楠/图



特卖专柜最受关注

“原价五六百的春装,现在100多就能买到。所有的品牌都打折,还真不多见。”消费者唐女士说。记者在三楼女装商场看到,几乎所有的品牌都在显眼的地方挂起了超低折扣的标牌,四档满额赠礼的广告标语也赫然在目。“零利润商品的销售最受消费者的关注,活动开始的头几天,大楼刚开门就有顾客前来挑选商品。”郑百女装商场王红霞说。

值得一提的是,郑百此次还推出了特卖专柜,部分商品都是超低价销售。“价位非常低,而且大都是应季商品,原价五六百元的春装,

价位非常低,而且大都是应季商品,原价五六百元的春装,在特卖专柜只需100多元

在特卖专柜只需100多元。”王红霞说。“380元、680元、1580元、3000元4档不同的满额赠礼也让消费者得到了实实在在的优惠。”

在男装商场,记者发现衬衫和长袖T恤占据了大部分柜台,据男装商场经理石建伟介绍,郑州春季较短,春装销售时间段相比冬夏两季严重萎缩,但本次服饰节,男装商场还是主推应季春装,杉杉、培蒙、恒源祥、渡森、雅格斯帝、啄木鸟、金盾、帝牌、庄爵、宝尼、步云、巴黎世家、培罗蒙等都以低折扣销售。就连一向很少打折的罗蒙、虎都、利郎等品牌这次也推

出了特价商品。

作为参加此次服饰节的鞋帽商场,因为百丽等品牌的加盟也备受消费者关注,据了解,本次鞋帽商场除了参加郑百服饰节的活动外,还另外额外开展了“焕新颜,心意礼”、“试穿有礼”等活动,消费者只要试穿,就有好礼相送。“本次活动,商户对我们支持非常大,春款的上货比例在我们鞋帽商场几乎是100%。”郑百一楼鞋帽商场经理黄静说。除了来店消费的顾客外,郑百的员工也来凑热闹。“百思图的鞋最低打到了五折,趁此机会,我一次就买了两双。”一位员工说。

员工T台走秀促进销售

他们不是专业的模特,却走出了专业模特的风范,他们没有经过专业的指导,却赢得了消费者的掌声。“我们的员工真的很可爱,在没有专业老师指导的情况下,经过三天的集中训练,能走出这样出彩的效果,真的很不容易。”郑州百货大楼副总经理张清红说。作为本次服饰节的一大亮点,郑百员工客串模特走秀不但对销售业绩起到了提升作用,而且还有效地烘托了活动现场的气氛。提前得知走秀消息的顾客,早早地就站在一楼电梯口的两侧,等待模特出场。“郑州百货大楼员工的素质还真是不低,走得像模像样的。”一位消费者说。

据张清红介绍,参加此次走秀的大部分都是一线的员工,没有专业的老师教,而且只集

作为本次服饰节的一大亮点,郑百员工客串模特走秀不但对销售业绩起到了提升作用,而且还烘托了活动现场的气氛。



郑百员工教顾客如何打“空姐”结

中训练了短短的三天时间,能取得不错的反响,和员工们对待工作的态度有很大的关系。她说,有的员工为了找“感觉”,特意在网上查了不少资料,大家时不时还在一起交流动作、表情。“这次走秀,男员工不是很多,而且就准备了一套服装,但他们为了配合走秀时的女拍

档,临时又挑了一身,有的男员工还开玩笑说,这次一定要当好“绿叶。”

建议如何搭配衣服、教女顾客适合自己穿着的丝巾打法、免费邮寄商品等,郑百的增值服务一直在消费者当中具有良好的口碑。王红霞说,“我们女装商场的部分员工已经掌握了二十多种丝巾的打法,一些顾客大老远专门跑来让我们的员工教她们打丝巾,而且还和她们成了朋友。”

郑百服饰节还有三天就要结束,据张清红介绍,本周末,郑百会在原有折扣的基础上,加大特价商品、零利润商品种类和数量的供应,让更多消费者能在本次服饰节上享受到实实在在的优惠。

新玛特总店:零售企业如何打造差异化营销

在日前闭幕的“润百o2010联商网大会暨第七届中国零售业营销论坛”上,大商新玛特郑州总店作为河南唯一一家受邀的百货企业,备受全国商界的关注,副总经理李焱出席论坛,并且针对零售企业的营销工作发表了题为“零售企业如何打造差异化营销”的演讲。

异样营销 获得市场认可

“大商集团2006年进入郑州市场,目前已经拓展到20余家。2009年1月18日大商集团郑州地区集团正式成立。未来五年内,我们计划投资100个亿,新开的店铺总数达到50家,年销售额将达到100亿。新玛特郑州总店2009年1月18日开业,是一家餐饮娱乐大型一站式购物中心。开业后,2009年实现销售5.6亿,全年有7次单日销售过了千万,同时有两次单日销售过了亿元。”谈到新玛特郑州总店2009年营销策略时,李焱首先介绍的是该店的联盟营销,“我店起步比较早,有三种营销的机制,分别是异业联盟、媒体联盟和政府联盟。目前河南省最大的汽车、地产、通信等多个行业的领袖企业都是我店的联盟伙伴。媒体联盟营销就是以媒体为依托,集合三方或者是多

方的资源,与他们合作,将媒体庞大的资源优势有效地利用,这样取得的效果非常明显。此外就是政府联盟营销,这是我们一次尝试。通过媒体,联系我们周边的地市政府,以宣传地市的文化,回馈地市的客户为主,获得了地市政府、地市媒体、地市旅游局的大力支持,与我们紧密合作。”

李焱在接下来的演讲当中又分别介绍了极具特色的免费营销、地震式营销、文化营销和公益营销。他说,免费营销,是最具冲击力的手段之一。例如2009年9月13日,只要有会员卡,就可以参加免费就餐、看电影、做美发、美甲的活动。地震式营销,李焱也称之为客户式营销,就是着力吸引和维护高端销售,打造一个高规格、高品质的体验馆。文化营销也是该店一大亮点,李焱说:“我们的地市购物节、城市60年巨变的摄影展等文化活动,给消费者带来新的购物体验。”另外,公益营销也在该店取得非常好的业绩和社会美誉度。

独特广告 吸引消费者视角

在谈到投放广告时,李焱说:“首先,我们提倡的是低成本高频率的模式。我们投放广

告的时候,像一部小说,让消费者不得不关注我们的广告。减少版面,增加篇幅,来提升关注度。我们每次对版面的选择都力求有所创新,比如说位置靠前,醒目,从方方面面吸引顾客的眼球,最大限度吸引消费者的视角。另外,我们投放的广告,有时除了商标,只有一个‘?’这是一种别出心裁、标新立异的方式,虽然没有任何介绍,但是引起了消费者的关注,也让我店在众多商家的广告中脱颖而出。”

演讲最后,李焱还提到了新玛特郑州总店的企业文化。“要想拥有超常规的业绩,必须要有超常规的队伍。新玛特郑州总店全体员工集体朗诵晨起文、一人一期的新玛特文章,一季一期的时尚生活秀把员工的愿景、使命、目标和核心价值观与企业的目标融为一体,同时,我们还推出了沟通式管理、倒退式管理,力求让每一个员工在企业当中发挥自己最大的潜能。我们在团队打造和员工关怀上,也有很多独特的做法。由总经理带队,全体干部参加的20公里徒步,欢迎新员工加入等贯穿全年。正是有了这样的举措,我们团队才体现出强悍的战斗力,正是有了这样的团队,我们才取得了骄人的成绩。”

白贺

大商超市 组织会员共享神农山风光



满载会员的大巴准备出发

4月,春暖花开,正是游山玩水、享受自然风光的大好时节。上周末,大商超市组织500多名会员一起游览了焦作神农山景区。据了解,神农山素有“天然植物园”的美称,有珍稀植物1912种、中草药300余种、名贵中草药近百种之多,神农谷里至今还流传着“神农谷里走一走,有病不治自己消”的俗语。大商超市之所以挑选神农山作为本次踏青的目的地,就是想让广大会员顾客在平时繁忙的工作之余享受一下神农谷里独特的自然风光。

参加本次活动的大商会员都是在在大商超市二七路店、建设路店、绿城广场店、富田店开展的“会员踏青游”刮刮卡活动中有幸刮中免费春游的会员顾客。4月10日早上6点,满载会员的10辆旅游大巴从大商超市4个店准时出发。为了丰富本次踏青活动,大商超市特意在每辆大巴上都配有一位导游陪同。前往景区的途中,导游和会员在车上还开展了丰富多彩的有奖问答等互动节目,值得一提的是,活动当天正好是会员马小姐的生日,在导游的提议下,大家还特意唱起了生日快乐歌为马小姐祝贺生日。“真的是大感谢大商超市了,让我过了一个难忘的生日。”马小姐说。

据大商超市本次活动组织人介绍,“现在的都市生活节奏过于紧张,大家工作和生活上的压力都不小,我们组织活动的目的就是想让他们在繁忙的工作之余能够彻底放松一下。另外,我们也想通过本次踏青活动体现出大商超市处处为消费者服务的经营理念。”

白贺

折扣超市

大商新玛特金博大店

活动时间:4月15日至18日

活动内容:运动休闲新品上市7折起,购物满388元幸运大抽奖及炫酷组合让利价。婚庆商品超强品牌回馈进行中,50元当做100元花,1F女鞋,2F服饰,3F商务男装男鞋,4F羊绒、床品。顾客于三楼商务男装、男鞋及四楼羊绒、床品现金购物满1999元、2999元、4999元、8999元即有好礼相送,同时加1元即送可乐一听(可乐数量有限赠完为止)。

正道中环百货

活动时间:4月15日至18日

活动内容:现金升值,50元换100元(参加商品店内明示、礼券使用规则柜内明示、赠券、团购券(卡)不参加)。预存50元现金可兑换100元百货电子礼券。购重磅品牌新款2至5倍积分;运动10倍积分;2F PPT夏装发布会及会员回馈酒会。多喜爱全场39元起,千百度、高蒂、创美诗低至80元,纤/奥菲曼专场促销低至三折,卡莲芳、白井、sano 五折。

BHG(北京)百货有限公司郑州店

活动时间:4月16日至22日

活动内容:春款50元现金换100元礼券,部分70元现金换100元礼券,珠宝(镶嵌类)折后满2000送50元化妆券(不限用)。卡友入会礼:当日消费满200元(高贵满2000元)即可办理普卡一张,并送餐券一张。当日办理水晶卡可获赠积分5000分。卡友生日礼:当日生日顾客凭有效证件及会员卡(限本人),全馆购物积分满1000分即送玉兰沐浴露一瓶。