

新玛特郑州总店联盟营销阶段性收官之作

6月30日,“宝马之夜”上演

6月23日,新玛特郑州总店召开新闻发布会,就即将于6月30日拉开帷幕的“宝马之夜”提前向省内媒体披露部分细节。

千万元级商品亮相 购物送宝马

6月30日,新玛特郑州总店将再次上演豪门夜宴,“宝马之夜”将和此前的“奔驰之夜”、“奥迪之夜”一样璀璨登场,这场消费盛宴也将成为该商场近期与高端汽车品牌的频繁合作暂时画上句号。

此前两场营销,豪华别墅展,红酒品鉴会,名表珠宝奢华展等奢侈气息充斥全场,模特秀、视听大餐、艺术表演等元素也活跃了现场气氛。新闻发布会上新玛特郑州总店副总经理李斌表示,“宝马之夜”自然不会缺少这些“关键点”,而且会再做突破。据介绍,除了夜宴主角宝马豪车,该商场参与活动的品牌、联盟单位,活动样式、促销手段等均会进一步升级。“买极品翡翠,送宝马车,将是本次‘宝马之夜’活动的亮点之一”。在当天的新闻发布会上,李斌介绍,活动当天将举办云翠轩千万元极品翡翠展,消费者现场购买即可获赠宝马车。

该商场参与计将会增加一倍,深度合作的联盟品牌将会由原来的三四个增加到八九个。



下一阶段将谋求新突破

“商业营销要不断更新。”李斌表示,如果长期执行一个营销模式,将会引起消费者的审美疲劳。奔驰、奥迪、宝马等品牌是汽车行业的塔尖品牌,选择他们和新玛特郑州总店的“金字塔战略”相吻合,“下一阶段的营销将转向其他领域和行业。”

今年6月,新玛特郑州总店进行了多次联盟营销、品牌深度营销,成绩斐然。数据显示,“奔驰之夜”重点联盟品牌鄂尔多斯在当晚6小时的营销中就创下了50万元的非凡业绩,奥迪之夜当晚,该商场的交易量达到近600万元。李斌解释,当营销工作的着力点是一个面的时候,固然能够收获眼球效应,

但是只有着力点真正地变成一个点,这种营销才能发挥最大效力。“因此,与去年的活动相比,今年新玛特郑州总店进行了营销战略的完善与升级,工作重点围绕互动营销、深度营销、金字塔营销开展。”

李斌表示,在成功举办“奔驰之夜”、卡路驰路演等大型营销活动后,新玛特郑州总店收到了很多企业和品牌的合作邀请,该商场目前正在精心准备和安排下一阶段营销的营销活动,地产、通讯、金融等行业是关注重点。于正处于一年中的最长的淡季的郑州商业而言,这个夏天将因此不会寂寞。

晚报记者 白贺 许琳琦

大商超市顾客“游”三全



大商超市顾客参观电子物流配送中心

6月19日,大商超市部分幸运顾客在主办方的精心组织下参观了三全食品两条先进的生产线及电子物流配送中心。据悉,本次参观活动是由大商超市与三全食品共同主办的,有幸参加本次活动的顾客是在6月16日大商超市消费满38元抽奖活动中产生的。“参加这样的活动还是第一次,三全的汤圆和饺子经常吃,他们的生产线倒是从来没有见过。”消费者侯女士说。

据大商超市商品部孙成名介绍,他们之所以组织此类活动,一是想让顾客朋友在周末能够享受到另类的工业游、生态游,二是希望通过此活动让到超市的消费者能够放心购物。“让消费者能够清楚地看到和我们合作厂家的整个生产流程,用事实说话,消费者对生产厂家放心,也就是对我们大商超市放心。”

晚报记者 白贺 文/图

佳和家居,端午实现营收500万元

在五一节促销活动实现突破之后,佳和家居顺势而为,在端午节再次举办促销活动,并创下良好成绩,三天销售总额达500万元。

端午节是家具业的销售淡季,促销难度大,如何在端午节促销活动中取得好的业绩?在端午节来临前的一段时间里,佳和家居人就开始着手准备相关活动。

为此,佳和家居打破常规,一改往年不做促销的惯例,决定在端午节做大型促销活动。经过精心策划,公司制定了以“礼包惊喜送、买家具送家电、限时抢购”为主要内容的“端午节家具集采大会”活动方案。

活动继续坚持让利消费者的原则,掀起了又一轮的销售高潮。活动期间,商场客流明显增加,多家专卖店日销售额在10万元以上,端午节当天商场销售达到170万元。

商户反映,此次促销活动是近年来淡季促销较为成功的一次,销售明显好于往年淡季。

据了解,今年以来,为缓解经济危机的冲击,在逆境中实现跨越式发展,佳和家居进一步提升管理水平,增强服务意识,不断创新营销模式,成功推出了“春季集采”、“五一特惠九重礼”等促销活动。

相关负责人表示,这些活动将最大的优惠让利给了消费者,让消费者享受到了“高品质的服务、实在的价格和良好的购物环境”,同时也连续刷新了商场的销售记录。

“在竞争日趋激烈的家居市场中,佳和家居仍能巩固中高档家居企业的品牌形象,主导郑州西区中高档家具市场,这不仅是营销思路的正确性,也是佳和团队努力的结果。”

该负责人表示,此次促销活动是佳和家居首次端午节促销尝试,初战告捷,实现了扩大佳和家居品牌影响力和巩固市场地位的目的。“相信佳和团队会继续凭借规范的管理、先进的理念、优质的品牌、完善的服务,实现佳和家居的新发展。”

晚报记者 袁瑞清

万元金条抽奖、九级豪礼满额赠、夜场延时至24时……

“做足诚意”,正道抢占年中庆制高点

压轴活动将于6月2日~27日强势来袭

近段时间,“年中庆”在郑州演绎地轰轰烈烈,各大商场纷纷出招,做足了准备,来分享这销售淡季中唯一的“大蛋糕”。

在漫天的活动中,有消费者则抱怨,商场活动虽多,但缺乏亮点,老套的促销手段不免让人感到乏味。

不过在这其中,一向低调务实的本土百货旗帜——正道商业,携旗下正道花园百货和正道中环百货掀起的年中庆,还是让人眼前一亮。

晚报记者 袁瑞清 童璐

正道花园百货

诚意活动人气爆棚

主题虽为“狂欢”,但正道花园百货6月18日~27日的年中庆典活动,在诚意足中,让顾客有了更加理性的消费选择。

18日~19日卡友专享折后890元返100元百货电子礼券,为郑州大型精品百货商场中折后满减的最大力度;在黄金价格持续攀升中,正道花园百货强势推出“万元金条大抽奖”活动。

“九级豪礼满额赠”,更是用实实在在的优惠,让顾客的消费欲望达到极致;年中答谢办卡礼、卡友消费加赠礼和普卡快乐升金卡,这些餐后的小甜品,也很让正道商业会员,怡情享受了一番。

狂欢当然离不开夜幕下的情调,正道花园百货19日“狂欢之夜零利专场”延时至24点。除了卡友专享折后满减、抽奖和满额赠外,又增加了化妆品880元返200元券、女鞋全场200元返220元券,部分中分类10倍积分,百支名品零利销售等热力十足的活动。

异业联盟跨界营销

“异业联盟专场”一向是正道花园的特色。记者了解到,年中庆期间,尼桑汽车、中国银联、光大银行、民生银行、高端SPA会所等众多知名单位都将开展联盟专场,形式多样的活动,将给正道商业和各行业高端会员带来更多的实惠。

正道年中庆典仍在延续。6月24日~27

日,正道花园百货年中庆典最后极限四天,万元金条总抽奖、九级豪礼满额赠……

6月26日,商场将举办闭店专场活动:钻石卡5倍积分、金卡3倍积分、普卡2倍积分,女鞋200元返220元券,78支明星品牌全场一折起,50支独有品牌独有折扣……

而在威佳之夜中,尼桑汽车、光大银行、中国银联、民生银行将举办联盟专场赠礼、抽奖,刷卡满减、深度试驾将成为活动亮点。

“年中庆只是一个舞台,将更优质的服务、更优惠的活动、更具奢华品味的生活理念传递给大家,才是它的社会价值与真谛。”正商华园商厦一名负责人表示。

正道中环百货

回馈活动,上半年力度之最

正道中环百货6月18日~27日的年中庆典活动,在火热的夏日隆重推出,作为上半年力度最大的巅峰回馈活动,以震撼全城的活动力度让消费者心动不已。

18日~27日全场满260元返260元百货电子礼券,参与品牌数量和款式都提升到了同城时尚百货的巅峰;“六级豪礼满额赠”,更是以380元的参与门槛把实实在在的优惠让给顾客。

活动恰逢四年一度的南非世界杯比赛期间,正道中环百货又推出“42英寸液晶电视超值大抽奖”活动,与消费者一起分享豪门足球盛宴。

夜场活动同样精彩。6月19日,正道中环百货的年中庆典巅峰答谢延时至24时,除了全场260元返280元百货电子礼券、抽奖和满额赠外,又增加了会员高倍积分,夜场会员消费满380元加赠美食餐券。

同时,欧珀莱、欧莱雅、玉兰油280元返50元礼券的全城独家活动、明星品牌独家折扣年中答谢酒会、百支重磅品牌联袂答谢等热力十足的活动,让年中庆真正变成了消费者的购物狂欢节。

最后四天更加优惠

在赠礼处等待朋友兑奖的一位女孩告诉:“我朋友是这的金卡会员,天天给我们宣传正道中环百货活动力度大,今天从下午一直逛到晚上,真没想到活动竟如此实惠,我买了好几件,我朋友正在兑礼品,还可以参加抽奖和兑换餐券。”

据悉,6月24日~27日,正道中环百货年中庆典将进入最后的四天时间,六级豪礼满额赠,超值回馈大抽奖……

特别是6月26日晚上的年中庆夜场最值得期待。钻石卡5倍积分、金卡3倍积分、普卡2倍积分。全场满260元返280元百货电子礼券、会员购物满380元加赠10元超市现金礼券、化妆区满300元返50元不限收、DHC独家大满减280元返50元……

此外,还有百支明星品牌独家折扣,会员消费即可获赠名茗券和乐界KTV欢唱大礼包等精彩活动。