

本地商讯

紫百员工唱响卡拉OK

7月26日~8月1日,大商集团紫荆山百货将举办“展示自我·唱响紫百”卡拉OK大奖赛,数百名员工将角逐大赛奖项。

据介绍,本次比赛采取组队参赛的方法,3人为一队,两队进行对抗。每次每队出一人和对方进行赛歌,胜者为对本队赢得1分,败者不得分,得2分以上者该队胜出,晋级下一轮。

活动评选将由专业人士担任,比赛将经过海选、20进10、10进5及总决赛等阶段,最终评选出大赛奖项。

商场一名负责人表示,举办卡拉OK大奖赛,旨在给所有员工提供一个展示自我的机会,为广大员工搭建一个张扬个性的舞台,“这里不设门槛,没有高度,不分专业与非专业,是一个丰富企业文化活跃企业气氛的全民娱乐活动,只要你想唱你就可以来唱。”

晚报记者 袁瑞清

华润万家 倡导低碳生活 “快闪”聚集力量

“快闪”是近年在国际上流行的一种嬉皮行为,是一种短暂的行为艺术,颇受广大年轻朋友的喜好。

7月20日下午,华润万家在旗下全国所有门店开展以“无塑料袋日”为主题的快闪活动。大家以购物、买单、驻足观看“无塑料袋日”宣传板等多个定格动作来表现消费者拒绝使用塑料袋的生活态度及方式,也表达了消费者环保、绿色、低碳的强烈意愿。

一直以来,华润万家都是环保理念的积极倡导者和践行者,华润万家希望通过这种独特、前卫、时尚的表现形式来唤醒人们对低碳生活的关注,呼吁大家参与环境保护,加入低碳生活的行列,一起用实际行动拯救我们的地球。

周倩

7月17日,雨中的郑东新区,一片濛濛。然美食街——天津道边却声色喧嚣、人影攒动。一阵唐风古韵之声穿过雨幕,将这幅活色生香的视觉画卷铺展开来……

晚报记者 袁瑞清



宝龙牵手大唐引起业内广泛关注

折扣街区

大商集团紫荆山百货

活动时间:7月23日~25日

1.ONLY、VEROMODA、杰西伍、欧尚尼、JACKJONSE、百丽、她他、思加图、黛玛仕、华斯度、me-city、安徒生5折酬宾。2.周生生、欧莱雅、玉兰油、江南布衣、欧宝、哥弟、杰西、邦宝、迪克诗曼、阿迪、耐克、维科活动期间推出独家支持力度。

活动时间:7月15日~25日

1.玛丝菲尔夏装部分3~6折,秋装抢先享,购物即赠礼;娜尔思15周年庆千万重金回馈,畅游巴黎,以衣换衣;德诗持卡9.5折,满1000返2000。2.名品化妆特惠礼盒展+5倍积分。3.女装超低折扣全场5折起。4.4F男士T恤节全场3折起。5.夏凉产品出清全场2折起。6.5大时尚名品联合热卖专场,素然/播/PPT/筒/Ein全场1~5折。

宝龙城市广场联手大唐芙蓉园 跨界营销实现双赢

联手大唐 跨界营销

7月17日凌晨抵郑的“西安大唐芙蓉园景区推介团”一行数十人,受郑州宝龙城市广场之邀,于当天下午3点左右在宝龙城市广场B区搭建舞台。下午6点整,“梦幻仲夏·宝龙城市广场—大唐芙蓉园之夜”准时开始。

今天的大唐芙蓉园建于原唐代芙蓉园遗址上,以“走进历史、感受人文、体验生活”为背景,展示了大唐盛世的灿烂文明。

魅力宝龙 乐购新宠

从2008年正式落成,宝龙城市广场这个总建筑面积约25万㎡的“商业巨龙”就广受关注。

2009年12月18日,郑州康城奥特莱斯购物中心的盛大开业,宣布了这一盛行于欧美风靡于世界的商业模式——奥特莱斯正式在郑东新区宝龙城市广场落户的同时,也让人们再次关注到宝龙城市广场的发力之作。

2010年1月21日,郑州宝龙城市广场迎来两家强势主力店大商千盛生活广场和横店电影城的签约进驻。作为国内知名的院线品牌,横店影视的进驻,无论是对宝龙城市广场的发展,还是对整个郑东新区人气的带动,都是一件喜事。

2010年5月29日,苏宁电器盛大开业。它的入驻,在方便周边居民购买家电的同时,更揭

示了强强联合背后的巨大商机。活动现场,大唐芙蓉园的工作人员发放了大量印有景点信息的宣传手册,并派送了许多精美的景区纪念礼品,更吸引人的,是非常优惠的旅游政策:凭郑西高铁门票游大唐芙蓉园的河南籍游客,可享受票价50元(原价90元)的省钱特权。

不仅如此,热情好客的“老陕”主持人还表示要邀请现场参加活动的人去西安观赏历史景观、品尝当地特色美食。

示了强强联合背后的巨大商机。

冠军溜冰场、四季温泉商务会所、ITAT百货、万花楼国际会所、宝龙精品美食城……

宝龙城市广场,作为一种先进的商业地产模式,以游乐为核心功能定位,集购物、美食、文化、休闲、娱乐、商务多项功能于一体,在经营内容上涵盖了大型百货、超市、品牌专卖店、主题街区、专业卖场、影院、美食广场、酒店、休闲娱乐中心等热门行业。

作为推动区域经济发展的引擎,郑州宝龙城市广场无论是规划设计还是品牌打造,无论是投资力度或是商业经营模式,都将在整个郑东新区乃至郑州形成极大影响力,创造“全客群、全龄层、全天候”一站式快乐消费模式。

“中原羽绒第一家”火热评选中

从目前投票情况看,郑州百货大楼独占鳌头

打造品牌,争当中原羽绒第一家

郑州百货大楼的羽绒服反季一直是河南羽绒市场的领军旗帜,品牌供应商都会把商品集中到郑百销售作为年度重点工作安排。羽绒服是季节性特别强的商品,连续的暖冬让羽绒企业深感终端的重要性。借着2009年寒冬给羽绒行业带来的暖意,各个羽绒服品牌都在抢占市场份额。

2010年夏天,各羽绒厂家持续于借折扣力度继续在羽绒市场积极扩大品牌影响。“郑州虽然地处黄河南岸,但是冬季相当漫长,一到冬天滴水成冰,所以近几年羽绒市场发展得很快,并且前景非常广阔。”张慧玉会长认为,尤其是近几年,羽绒服已经不仅仅局限于保暖功能,同时也具备了引领服饰时尚的特点,成为服装市场重要的组成部分。

作为消费者,购物时大多选择货比三家。就像建材、家居市场喜欢扎堆一样,竞争越激烈带给消费者的实惠也越来越多。那么,在郑州的羽绒服市场当中,要想称得上“第一家”,需要具备哪些必不可少的硬实力呢?

张慧玉认为,至少要同时具备以下几点优势:销售额最多、规模最大、品种最全、款式最多样、价格最具有竞争力、服务最优质。

积极创新,赢得百姓信赖

据张慧玉介绍,目前郑州市市场上羽绒服比较集中的有郑州百货大楼、商业大厦和中原商贸城等,其他商场则比较零星分散。

从已经收到的读者投票来看,目前得票最多的当属郑州百货大楼。张慧玉说,作为创建于1955年的百货行业老字号,郑州百货大楼在几十年的发展树立了良好的信誉,尤其是近几年在面临更为激烈的市场竞争环境下,更加务实发展,不仅继承了优良的传统,还在经营策

炎炎盛夏,一年一度的羽绒服反季节销售火爆登场,而在郑州百货大楼羽绒商场,羽绒服反季销售更是火爆异常。本报联合河南省商业行业协会适时推出了“中原羽绒第一家”评选活动,得到了广大消费者的欢迎和支持。在河南省商业行业协会会长张慧玉看来,要想称“第一”,必须在销售额、规模、品种、款式、价格及服务等方面具有绝对的优势,而目前完全具备上述优势的非郑州百货大楼莫属。

晚报记者 周倩



略上积极创新,赢得了更多老百姓的信赖。

据了解,目前郑州百货大楼5楼和6楼均为羽绒服专柜,营业面积达8000余平方米,拥有波司登、雅鹿、雪中飞、鸭鸭等近百个国内知名品牌,涵盖高、中、低档产品,款式达上千种之多。

郑州百货大楼2010年精心准备,通过一系列妙招使反季市场再掀反季盛宴。雅鹿、自由自在低至4.5折,歌杰斯、史努比、米兰空气、贝蒂低至2.8折,老鸭99元至198元,莲蓬尔低至5折,冰洁低至3.5折,坦博尔5折,龙达飞低至3折,宝贝的依橱童装生活馆29元至198元……这种火爆的抢购,每个周六、日都在郑百进行着。上午9点30分刚开业,早就等候在门口的顾客冲进五楼和六楼层羽绒商场进行抢购,场面分外火爆。

“从近几年他们请来的明星阵容上,就能看出郑州百货大楼在羽绒服方面的绝对实力。”张慧玉说,赵薇、周华健、吴奇隆、陈志朋、张娜拉、曾宝仪、巫启贤等一线明星均曾受邀莅临郑州

百货大楼,参加羽绒服促销活动。

火热评选,消费者享受超值优惠

羽绒市场,除了羽绒服还有什么产品?张慧玉说,去年她在安徽考察时发现,当地的羽绒市场不仅有穿的,还有铺的、盖的、用的等很多产品种类。而在郑州,这些还不多见。

羽绒商场马惠萍经理提示消费者,在反季期间买羽绒服首先要看好品牌,有一定的市场知名度,正规商场的商品品质比较靠得住。今年羽绒商场增加中奖概率百分百的心动刮卡大抽奖,满额抽奖返券,在享受到超值优惠的同时还能抽空调、空调扇、空调席等实用清凉大奖。

因此,此次评选活动的一个重要目的就是,通过比较和交流,借鉴同类市场的一些先进做法,比如拓宽招商范围,引进更多产品种类,以更好地为广大消费者服务,进而促使企业自身的发展再上一个新的台阶。

一、活动主题:我心中的中原羽绒第一家

二、活动时间:2010年7月10日至8月31日

三、顾客所填写选票内容:

1.您心目中的中原羽绒第一家是:

2.您心目中的中原羽绒第一家最大的特点是:

名优品牌多 规模大
形象服务优 人气旺
最能代表羽绒的时尚性 其他

3.您购买羽绒服注重的是什么:

价格 款式

4.您的联系方式:

姓名: _____ 电话: _____

四、评选规则:

1.由河南省商业行业协会和郑州晚报联合成立“中原羽绒第一家”评选委员会。

2.在2010年8月31日截止时间内投票为有效选票。

3.评选委员会根据所投票公正地选出票数最多的,消费者心目中的“中原羽绒第一家”。

4.最后,由评选委员会在投中“中原羽绒第一家”的顾客选票中抽出幸运消费者。
一等奖 一名 世博会三日游
二等奖 两名 空调扇
三等奖 三名 被子
5.评选结束后,评选委员会在郑州晚报上公布评选结果。

五、参与方式:登录郑州晚报电子版,复制选票内容,填写后,发送电子版至 hnsyhyxh@163.com,并注明“评选”字样。