

# 换券营销渐行渐远?

## 百货营销正从“商品”走向“顾客”

曾几何时,以BHG时尚百货(北京华联)、百盛购物广场为代表的郑州百货业,大力推行“50当100花”、“100当200花”等换券营销方式,“这在当时也算是开启了一个全新的营销时代。”河南省商业行业协会会长张慧玉坦言。

而今,这种曾经盛极一时的营销方式正逐渐淡出人们的视线。面对顾客消费心理的不断转变,郑州百货业正在从以商品为中心的营销模式向以顾客为中心的营销模式过渡。

本报记者 袁瑞清/文 赵楠/图

### 换券营销曾风行郑州

站在百盛购物中心的广场上,细心的童小姐发现,不知何时,商场正上方那个“100当200花”的广告牌已经被悄然撤下。

相应的,商场内“100当200花”的活动也已终止。此前,该活动在百盛常年进行,长达四五年之久。“以前一说到‘100当200花’的换券消费形式时,就会立刻想到百盛,现在没有了,还真有点不习惯。”童小姐说。

在BHG时尚百货总经理张晓霞的记忆中,换券营销模式在2002年就已经在郑州出现,“随着百货业竞争的激烈,各大商场都开始通过打折促销来提升业绩。”

“当年每到活动期间,去BHG时尚百货换券购物的消费者,总是排起长队,场面十分火爆。”从事商业多年的王旭对记者说。

相比其他促销方式,换券营销的特点是:顾客先去挑选合适的商品,准备买了再用钱换更大数额的券,消费完剩下的甚至可以退。

在之前屡次促销的黄金节点,换券活动都制造了消费爆点。

据张晓霞介绍,以前黄金周来临的前一天,商场的营业额都会因换券活动出现暴涨现象,“平时一天销售额二三十万元,活动期间,往往一个夜场都高达五六十万元。”

换券营销在很长时间内风行郑州,BHG时尚百货、百盛购物广场、金博大、郑州百货大楼等,几乎所有的百货卖场都做过类似的活动。



换券营销还能走多远?

### 消费诉求催生“下一站天后”

张慧玉分析,换券营销方式,在供应商和卖场间寻找到一种平衡点和共鸣点,以最低的折扣让利消费者,却未因大促销影响到商场和各大供应商的品牌形象。

在张晓霞看来,换券营销就像一支“催化剂”,在商场发展的初级阶段发挥了重要作用,积累了大量客户,“在北京,像中友百货、百盛、华联等,早期都因这种营销活动而受益。”

而如今,为何换券营销渐行渐远呢?换券营销时代真的一去不返了?

百盛购物广场一名负责人表示,由于跟风换券营销的商场越来越多,千篇一律的“打折”以及各大商场商品、价格、购物环境等方面的趋同,使得消费者产生了“审美疲劳”。

“营销模式总是与商场特定的发展阶段和消费者的需求相联系的。”河南财经学院教授史璞表示,如今的消费者更加理性了,“除了价格,他们也更加注重品牌和服务。因此简单的打折促销,已经不能满足当下的消费需求了。”

### 会员消费成为营销重点

如今,不再做换券营销的百盛购物广场,正在做出一些新的改变,一些细节的重新装修与布

局,开始让顾客感受到了一个更加时尚的百盛。

有业内人士告诉记者,门店的重新装修和重新布局,往往标志着商家对其经营定位有所改变,而这种改变是为了迎合消费者新的消费需求。

除了重新布局迎合消费需求,商场也时常根据时令变化,策划各种“主题销售”。

眼下正值夏季,各大百货商场,“清凉一夏”的夏令主题唱起了主角。在大商新玛特金博大店,“夏凉节”的活动正火热进行。

其实不管是改良消费环境,迎合消费者口味,还是以主题销售吸引顾客关注,都体现了商家以顾客为中心的营销模式。

史璞指出,客户关系管理是未来零售业竞争的核心。因此,一些商家致力于研究消费者心理,十分重视服务的附加价值。

而在以顾客为中心的营销时代,会员消费正凸显潜力。比如百盛就正在进行大规模的会员招募,会员消费也成为下一个营销的重点。对于商场来说,吸引更多会员决非“花钱赚吆喝”。有数字显示,会员年消费往往占到了百货商场总销售额的两三成。因此,消费者一旦成为某商场会员,在其积分、升级等制度的引导下,会自觉不自觉地成为该商场的常客,从而成为帮助商场确保销售额的重要群体。

### 集吃、喝、玩、乐于一体 “郑州一站广场”招商仪式启动



近日,航海东路商圈再添生力军,郑州唯一一个以娱乐为主题的购物中心——郑州一站广场的招商签约仪式顺利启动。

据悉,郑州一站广场投资超过6亿元,建筑面积9万平方米,共分五层,集合了特色美食、3D影城、电玩城、儿童乐园、健身、教育、零售等多种业态,是郑州乃至中原地区最大的以娱乐、餐饮为主的一站式购物中心。

郑州一站广场位于航海路与中州大道交会处,将尽力打造一个能满足7岁至77岁消费者需求的购物中心。其多元化的业态将大大弥补周边地区餐饮、购物、娱乐匮乏的现状,满足周边50万常住人口、休闲需求,为人们提供一个更加便利、舒适的生活环境,成为一家老小的好去处。袁瑞清

### 瑞麒X1进化版亮相河南通美

近日,笔者在河南通美众志4S店内看到了瑞麒推出的智能精品SUV小车瑞麒X1进化版,作为国内第一款城市迷你SUV车型,专门为崇尚精彩、向往户外的都市年轻一族打造,拥有“城市酷尚小吉普、轿车化舒适驾乘、微车化超大承载空间”三大卖点的瑞麒X1 1.3L进化版,创新导入了3X乐酷设计理念,继承了瑞麒M系小车的3D智能数字基因,动力生猛同时兼具良好的燃油经济性、人性化智能操控,并具有可靠的安全保障。河南通美众志作为瑞麒品牌河南地区旗舰店,为回馈广大用户对河南通美众志及瑞麒品牌的支持,截至2010年9月30日到店试驾并留下信息者,均可获得价值1000元的豪华大礼包,购车客户更能享受最低团购价。屈彦飞

通通网 招聘 招商 教育 本栏目合作伙伴 河南九博人才网 www.jiobob.cn 基本规格:2.8x4cm 最大规格可刊登1/4版 刊登日期:周一至周六 本栏目信息免费在通通网 www.totoyou.net 上同步发布 广告热线:63399000 67655128

#### 郑州市华一水科技有限公司招聘

●总经理1名:有项目运作经验,懂水处理技术,具有团队领导能力。  
●总工程师1名:环境工程专业,能熟练水处理工艺设计,有实践经验。  
●法律顾问1名:女性,具有律师资格,成熟、稳重、气质佳、有驾照优先。  
●业务代表10名

注:待遇和福利按劳动法执行。简历发至邮箱,听通知面试。  
地址:大学路80号华城国际中心2209 电话:68886836 15637121111 联系人:葛先生  
邮箱:www.huayiy1998@126.com 网址:www.zzhuayiy.com

#### 搬迁告知

有50年治疗牛皮癣传良方的张西山皮肤科,在大学南路应诊20年,借患者的口碑,来自省内外患者络绎不绝,因拆迁搬到航海中路105号(快速公交老代庄站路南)望知情者相互转告。聘大夫护士各两名  
68987031 13903831237

#### 今年本一本二没录取,怎么办? 学动漫 早就业 创高薪

○签订内部培养就业协议 ○公司协助办理助学贷款  
○继续深造大学本科学历 ○培养结束留用公司上班  
名额有限 额满不收 准员工培养计划火热报名中……  
精英教育传媒集团旗下郑州精英伟业影视文化传播有限公司  
咨询电话:53738090 18739935533 焦老师 地址:郑州市高新区翠竹街6号国家863软件园11号楼4层

#### 景观设计师2名

要求:吃苦耐劳3-5年工作经验,熟悉植物配置,熟练操作CAD、3D及PS相关软件。  
河南锦绣大地园林绿化有限公司  
63876222 13938525821

#### 就业新平台

完善的福利保障,广阔的发展平台,不耽误做家务,不耽误带孩子,月收入远超公务员。  
电话:13838314713

#### 女性就业新机遇

家庭事业能兼顾、辉煌成功眼前处、不满现状或经商、销售服务者优先,非四类人员勿扰。  
要求:25-45岁之间,高中以上学历。  
电话:13592525908

#### 郑州依瑞达生物科技有限公司诚聘

公司是以生物制剂的研发、销售为主体,关注与老年人的心脑血管、血压血脂及骨关节健康,形成以中原为中心,并辐射全国的强大健康服务网络!根据公司发展需要,现诚聘:

- 咨询专家、讲课专家17名 要求:年龄45岁以上,有中级以上医师资格证书、内科副主任医师及以上职称,有心脑血管病、高血压等方面治疗的临床经验者优先。待遇:面议。
- 招商部部长1名 要求:大专以上学历,从事健康产业招商、策划、运营管理工作3年以上,具有成功的招商业绩;待遇:面议。
- 健康顾问17名 要求:具有医学、药学或护理、营养师等相关工作经验者优先。待遇:2000-3000元
- 客服专员17名 要求:专科以上学历,医学、药学专业,从事过健康相关行业者优先。待遇:2000-3000元
- 储备干部7名 要求:大专以上学历;良好的职业素养和团队意识,有强烈的事业心和进取心;应届毕业生(学生干部)优先。待遇:1500-2500元
- 会务主管兼主持人1名 要求:大专以上学历,具备岗位专业气质;熟悉药品、保健品会议营销流程,有大型会议主持的工作经历;语言表达流畅,懂得数据库营销基本的销售技巧,懂得调动会议现场氛围。待遇:3000-4000元
- 人事专员1名 要求:人力资源管理、工商管理、法律等相关专业,大专、本科毕业;能够熟练操作Word,Excel,PPT等办公软件。待遇:1800-3000元

#### 三叶食品诚聘

本公司现需30-50岁之间,5年以上管理工作经历的中高层管理人才。  
●业务经理2名:3500元/月+提成;  
●营销总监1名:8500元/月;  
崔经理:18937638242

#### 高科技产品独家代理

诚招各地市加盟,前10家免加盟费。  
业务总监:年薪30-40万;  
业务经理:年薪20-25万;  
业务代表:3500-8000元/月;  
吕经理:13015517386

#### 跨国上市公司招商招聘

产品专利、全球垄断、市场空白、朝阳产业、免费加盟、零风险、年利润38万以上。  
●市场总监1名:3-5万元/月;  
●区域经理3名:1-2万元/月;  
●业务主任8名:3000-8000元/月;  
王经理:15188378057

#### 高薪诚聘

●主管5名:3000-5000元/月;  
●内勤助理5名:2000元/月;  
●社区管理人员10名:1500元/月;  
要求:25-45岁,高中以上学历,男女不限,享受三金及双休,有驾照者优先。  
张霞主任:13523536585

#### 河南豫商投资担保有限公司 诚聘英才

●副总经理2名 ●信贷、风控专员6-8名  
要求:(1)25岁以上,熟悉金融相关行业法律、法规,在银行、担保公司、投资公司、信托公司具有一年以上信贷、风险控制工作经验;(2)有良好的沟通能力和团队协作能力;(3)有一定社会关系和客户资源。  
电话:0371-87559888 18637129888 地址:郑州市金水区219号盛润白富东塔23层

#### 田园食品公司

本公司实力雄厚,产品垄断,启动河南市场,可代理,免加盟费,利润可观。  
●副总1名:30万/年+分红;  
●项目经理3名:5000元/月+提成;  
●业务精英10名:1500元/月+提成;  
要求:28-55岁,具备管理能力,经商者优先,一经录用,待遇优厚。  
柳经理:15939029229

#### 三杯水营养餐饮连锁俱乐部

全球垄断,已有五万家营养餐厅,正在向中国市场火爆招商中,免费加盟,央视广告支持,河南总公司刚刚成立。  
诚聘  
●副总1名:年薪10万;  
●市场总监1名:年薪6-8万;  
●区域经理5名:5000元/月;  
●讲师3名:5000元/月;  
●顾问10名:4000元/月;  
●推广精英30名:3000元/月;  
请查优酷,点击“三杯水营养餐”  
招聘热线:13071006018 陈先生 13513873794 左女士

#### 南阳分公司招聘同步进行中

招聘职位:销售经理(具体面议)、客服专员、健康顾问(要求、待遇同上)  
公司免费提供住宿及培训,不收取任何费用。  
以上职务一经录用转正后可享受三险一金及正式员工待遇(给予月度奖、季度奖、享受年底分红)  
黄先生:18937103031 0371-87539277 以上职位详情请登录公司网站:www.zzyiruida.com  
公司地址:紫荆山路与商城路交叉口华林新时代广场17楼1740号  
邮箱:yiruida2006@163.com 有意者请将简历发至邮箱(附件注明姓名及职位)或电话提前预约