



天王表“尚”shine系列

表“藏”心迹 戴出风度

郑州百货大楼第四届钟表文化节今日开幕 教师购表将享受折上折

对于钟表商场经理张跃军来说,今天是格外兴奋的一天,因为经过近一年的等待和准备,与维多利亚表行代理的诸多品牌的再一次合作终于拉开序幕。8月6日至9月6日郑州第四届钟表文化节如期举行。

说到钟表文化节,维多利亚表行的一位销售人员记忆犹新地说:“干了这么多年,没有见过卖表这么火的。”2009年第三届钟表文化节带动的销售和影响,不仅使郑百在河南、郑州火了一把,就连包括周边省份的同业都纷纷表示惊讶,前来取经。很多品牌当日的销售量更是创下了全国最高记录。说起这一点,郑州百货大楼副总经理张清红说的很实在,“一方面感谢厂家毫不含糊地让利于消费者,另一方面还得感谢省会各大媒体的大力支持”。

晚报记者 白贺/文 赵楠/图

贫困地区的老师,你们辛苦了

与去年的优惠活动相比,今年钟表节的商家和表厂在特色营销方面更是下足了工夫。某名表专柜负责人说,平时城市里人带块手表很正常,有的甚至拥有不止一块手表,可是对于城市周边山区的贫困教师来讲,有的带的手表已经很旧很老了,更有甚者连一块手表都买不起。部分学校没有挂钟,至今还得靠敲钟上下课。据此实际情况,郑州百货大楼和名表经销商一拍即合,决心举办大型公益促销,把有限的资源投向贫困地区的教师,让尊敬的贫困地区老师有机会带表、带得起来。

从今天开始,郑百将和省媒体共同寻找贫困地区最需要帮助的优秀教师,届时将由郑百赠送名表一只,希望通过此举对那些优秀教师有所帮助,同时也表达郑百员工对教师的尊敬。另外,郑百还将对贫困地区的励志学校赠



众多知名品牌纷纷参加本届郑州百钟表文化节

送教室挂钟,使发奋苦读的孩子感受到社会的关爱和期望。据张清红介绍,本次钟表节将捐出手表30只,挂表30只,其中日本东方表将提供第一批爱心捐赠表10只。

国产表二五折起,进口表七折起

除无偿捐赠的手表和挂表外,本次钟表节所有的品牌都从厂家获批市场最低价,在销售环节,除正常优惠外,国产表二五折起,进口表七折起,凡教师出示教师证件均可以三到五折购买尊师款手表。其他款在正常优惠后,对教师再降5%,另有温情礼品相送。

为了充分彰显尊师重教,活动细节还将关怀送到学生身边。在钟表节期间,郑州百货大楼门前广场将举办消暑夜场,勤工俭学的学生晚上可以到这里来消暑,届时将会免费提供纯净水、纳凉空调扇等。爵尼·格林等手表也将在消暑夜场展出,现场同样对教师有让人心动的回馈。张跃军介绍,比如一块表打完折是300元,凭教师证立减200元,100元就可以买走。

另据了解,满额赠礼活动和抽奖活动将同期举行,9月10日最后现场抽奖,五个等级的奖品均是名牌手表。

开幕式今天举行,众多品牌负责人出席

据主办方介绍,出席今天开幕式的有日本东方表中国区总代理柳田记良,天王表大区经理韦学军,以及郑州百货大楼董事长兼总经理朱照霞,副总经理张清红等。

钟表文化节开幕第一阶段的的活动主要是天王表巡展,展出的十几个表款,低至三到四折。凡购买者除商场礼品外,专柜另有礼品相送。除此之外,教师还将在正常优惠外享受折上折。为烘托钟表节气氛,现场还将用温情萨克斯,高雅的小提琴,以及曼妙的表模走秀为消费者提供视觉和听觉盛宴。

用天王表韦学军的话说,做这样的活动,都不是为了盈利来的。“希望大家都能养成戴表的习惯,让好的手表,离消费者近些,再近些。”

“省钱才是硬道理”

访佳和家居总经理代传奇

佳和家居总经理代传奇把自己称为门外汉。初到佳和家居,恰逢赶上五一促销,正是在这个门外汉的带领下,商场赚足了人气,商户赚足了效益,顾客赚足了实惠。据不完全统计,五一期间佳和家居郑州总店的销售突破1000万元,并创造了最大客流、最高日销售额、最高节日销售总额等多项纪录。佳和济源店五一销售更是创纪录地达到了100万元。 晚报记者 白贺/文 赵楠/图

“让消费者省钱才是硬道理”

有节用节,没节造节,已经成为郑州众多商家惯用的促销手段。“利用好各个节点,的确对提升销售业绩帮助不小。”代传奇说。

从以往各大节点所取得的销售业绩上看,佳和家居充分享受着假日经济带来的市场效应。

在家具行业,商家最为重视五一和十一两个黄金周。“消费者习惯于节假日购物,每逢黄金周前,甚至还有部分消费者提前咨询我们节日期间会推出什么样的促销活动,力

度到底会有多大?”代传奇说,假日经济的利好不光在于商家,消费者也能从中淘到实实在在的优惠。

经过13年的积累,佳和家居也逐步探索出适合自己的假日营销方式。

“我们的促销注重实惠,不搞花架子,不做那些让顾客看似实惠但实际享受不到实惠的营销方式。”代传奇拿出自己的钱夹子,比喻道,“让消费者省钱才是硬道理。”

“淡季促销将会重拳出击”

据代传奇介绍,佳和家居在接下来的淡季促销中将会以重拳出击。“我们整个团队都非常看好8月15日的淡季促销,从7月1日着手策划,各个部门协同作战,所有商户也都积极响应。”

“在入驻佳和六七年的时间里,参加每次促销活动我们都很有信心,这次当然也不例外。”佳和家居红苹果专柜经理黄晓伟说,佳和拥有极高的诚信度,商户在这里经营非常放心。

除了坚持一贯的实惠、实在外,佳和家居在此次淡季促销中也开始试水跨行业联盟营销。

买家具,送家电,办团购卡送电影票,买家

具畅游金鹭鸵鸟园。“不同行业联盟营销,除了能扩大活动影响面外,参与其中的企业达到共赢也是我们的营销目的之一。”代传奇说。

贴近西区,服务商户,让利消费者,继承中不乏创新。“营销手段固然重要,拥有叫得响的品牌更是重中之重。”代传奇坦言,下一步佳和家居也会在品牌调整上下足工夫。

“培育精良品牌,让一些更具知名度的国内一线品牌入驻,当消费者一提起这些品牌就能想到佳和家居。反之,一提起佳和家居首先就能想到这些品牌。”

相关链接

8月15日15:00~21:00,顾客在佳和家居购买家具可享受团购底价,不仅如此,参加团购消费者消费满3000元,还可获赠名牌家电,电磁炉、电压力锅、微波炉、豆浆机、电视、洗衣机等不限量发送。除此之外,消费者购物满1000元还可参加商场抽奖活动,中奖即可获得金鹭鸵鸟园门票一张。办理团购卡的前100名顾客也可获赠电影票两张。联合各专卖店推出超值、超低价位商品,最低至五折。

本地商讯

大商新玛特郑州总店 六十多个品牌助推男装升级



新玛特郑州总店格罗尼亚专柜

“目前,我们刚引进了10多个一线知名男装品牌,总店现在的男装品牌已经达到了60多个。”大商新玛特郑州总店四楼男装业种经理刘敏说。近期,新玛特总店对男装进行了大规模的调整升级,楼层由当初的2楼调至了4楼。“主要是为了扩大营业面积”。刘敏介绍,总店的男装区增加到了4000多平方米,品牌数量也达到了60多个,包括华斯度、格罗尼亚、凯迪东尼、路易诗兰、弗朗尼·齐拉等众多国际国内一线男装品牌。“比如四楼的东区,云集了众多大商的独有品牌,极大丰富了郑州的中高档男装市场。” 袁瑞清

大商新玛特金博大店 秋装上市 夏装出清

近期,郑州各大商场秋装纷纷上市,夏装则以超低折扣占据着各大专柜的显眼位置。同时8月也是一个结婚月,大部分80后都赶在中国传统的七夕情人节举行婚礼。据此,大商新玛特金博大店将于8月6日至16日群聚各大品类,同台献艺出清回馈。该店相关负责人称,活动期间消费者可以享受“女鞋品类现金45元换100元礼券,少女服饰、内衣夏装满99元减50元,少淑服饰、女包现金50元换100元礼券,男鞋、男装品类现金50元换100元礼券”等优惠活动,除此之外,ONLY、VERO MODA等外场大型特卖也会让消费者“淘”到不少宝贝。 白贺

大商集团河南超市总公司 白云山开展户外拓展训练

7月31日至8月3日,大商集团河南超市总公司的200名骨干分两批奔赴洛阳白云山,进行了为期四天的户外拓展训练。期间,员工们兴致勃勃地登上了中原第一高峰玉皇顶。山路艰险,登山过程不仅对员工个人的意志力是一种锻炼和考验,更体现出了一个团队的团结、协作能力。据介绍,参加此次拓展训练的是大商集团河南超市总公司总部及其旗下各门店的管理干部和选拔出来的优秀员工。这次活动也是大商集团河南超市总公司第一届中层管理干部培训班的一个有机组成部分,同时也是为响应大商集团郑州地区集团企业文化的号召。大商集团河南超市总公司总经理杨旭东说,人才是公司发展的核心竞争力。通过本次培训,提高干部专业化素质,发现和培养后备力量,有效提升团队的凝聚力和向心力。 白贺

大商集团郑州地区集团工会 第一次会员代表大会召开

7月30日,大商集团郑州地区集团工会第一次会员代表大会召开,二百多名会员与会。在当天的会议上,会员代表选举产生了“第一届工会委员会委员”。大商集团郑州地区集团党委书记张根湘表示,大商集团郑州地区集团工会坚持以职工为本,扎扎实实做好事、办实事、解难事。开展经常性的职工思想教育、劳动竞赛等活动的同时,秉持社会责任感和善良博爱的思想品质,积极参与社会活动。在社会公益事业方面,工会也是不遗余力。如在去年的4月14日玉树强烈地震后,地区集团及各店铺在第一时间做出反应,为震区群众捐助人民币30万余元。 袁瑞清



佳和家居总经理代传奇

“拥有这样的团队,我们的企业何愁不能壮大”

今年4月15日报到,到现在已经快4个月了,代传奇戏言他和佳和家居就像一对渐入佳境的恋人。

“佳和是一个拥有13年历史的现代化家具流通企业。从无到有,从小到大,无不包含了奋斗、拼搏的企业精神。”

代传奇说,第一次和佳和家居的全体员工见面时,整个团队饱满的工作热情、热诚的服务态度、积极向上的拼搏精神无不感动着他。“能有这样的团队,我们的企业何愁不能壮大。”

“从目前的态势看,省会的家具卖场竞争激烈,尤其是国家对房产政策的调控,对家具销售企业的发展无疑是一个考验。”代传奇说,佳和家居作为郑州家具卖场商业化的先行者,目前拥有80多个国内知名品牌,尤其是办公家具,在整个郑州都占据了龙头地位。“如何把佳和在现阶段做强,做大是包括我在内的每个佳和人的首要责任。”

饱满的职业精神、良好的工作作风、有效的管理措施、稳定的经营局面是佳和破浪前行的基础。代传奇举例说,今年五一的大促销所取得的良好业绩让佳和蓄势待发的态势得到了强有力的印证。“郑州总店销售破千万,济源分店销售创纪录达到100万元。”