

“中原商业3·15‘消费与民生’督察团”走进华润万家

# 农田装摄像头,超市看采购直播

## 华润万家建立农产品采购基地,着手让农超“零距离”接触

3·15期间,由本报联合主管部门、行业协会共同举办的“中原商业3·15‘消费与民生’督察团走进商超活动”对我市大型综合超市进行了实地体验。在活动中,督察团成员最为关注的还是超市的食品安全问题。本期,我们就来解读一下连续三年在全国连锁超市中排名第一的华润万家在确保食品安全方面的独到做法,以期能够给我们的本地综超企业提供借鉴。

晚报记者 来从严

2009年,华润万家成为商务部、农业部指定的全国首批9家“农超对接”试点企业之一,截至目前已经在全国13个省建立了26个采购基地。

记者获知,华润万家从2003年起开始试生产生鲜农产品的基地采购业务,通过华润万

“以‘从农田到餐桌’的理念对食品安全进行控制和管理,从源头开始控制食品安全,在供应商审核计划、售货自查、商品索证等方面有关严格的规定。所有进入华润万家超市销售的商品,特别是高风险生鲜,其生产场地都必须经过生产场地审查,不仅评估生产场地的卫生状况,同时还要评估其质量管理体系,以

### “农超对接”让产品物美价廉

家在全国的销售网络,将各种优质的农产品迅速送入千家万户,为消费者带来价廉物美的鲜活农产品。目前,华润万家已与郑州市惠济区旭航种植养殖专业合作社、中牟五丰蔬果专业合作社、伊赛牛肉等农产品生产基地及农业合作社进行了广泛合作。郑州华润

### “源头管理”可在超市看农田

保证其产品质量的稳定性。”华润万家公关总监刘岫军告诉记者,华润万家首先建立完善的商品准入制度,严格按照国家相关规定索取供应商资料、查验供应商基地,并按照产品类别,查验品类资料,如CCC证书(强制性产品认证)、有机证书等,尤其是涉及知识产权的专利商品、授权冠名商品等,严格查验相关资质证明、

万家超市相关负责人表示,与传统流通模式不同,在农超对接模式中,超市直接参与了农产品生产过程的监控和管理,从根本上控制了农产品的品质,省去了供货商中介供货的环节,能为消费者提供品质优秀、价格低廉的农产品。

授权书等资料。

记者在深圳华润万家农超对接基地参观时,基地相关人士说,目前该基地正在着手在农田内安装摄像头,在超市内安装大屏幕,通过远程网络连接让市民在超市内可以直接观看到其购买农产品在农田里的生产情况,做到“眼见为实”,让市民买的更放心。

## 打造潮流都市生活新聚点

# 到新世界百货看张学友演唱会

刷新百货购物理念,打造美丽潮流都市生活,来自香港的新世界百货一经登陆中原就受到众多关注,造价数十万的绿色植被造景、大面积公共休息区域、独家倡导的天卡友日会员特权,无一不是中原市场内百货行业创新亮点,而本次新世界百货推出“到新世界看张学友演唱会”的活动,更将流行乐坛和时尚风潮的完美结合带入中原。

### 到新世界 看张学友演唱会

作为“2011 张学友 1/2 世纪巡回郑州演唱会”的指定百货商场合作伙伴,新世界百货推出在开业期间,顾客来店即有机会领取张学友演唱会门票的活动。另外,即日起,网友只要关注新浪官方微博——新世界百货郑州店,参与《时尚新世界,麻豆你来当》的活动,就有机会领取张学友演唱会门票,在谈到本次活动的结合,商场负责人表示,张学友素有“歌神”之称,具有深厚的演唱功底,兼具偶像与实力派于一身,就如同我们做商场,练好自己的内功,得到顾客的认可,还要担当起引领时尚潮流的责任。

### 天天卡友日 打造真正的尊崇会员特权

为了更好的体现VIP会员特权,新世界百货特别针对餐饮业推出天天卡友日活动,即自开业至8月22日活动期间,每天推出一

款特价餐品,顾客只要持新世界百货VIP卡进店消费即可享受该项优惠,目前已经公布的活动有:贝儿多爸爸泡芙和摩提工房消费满20元即可赠送价值7元的奶茶一杯,在川之味仅需1元即可点原价28元牛丸一份,必胜客推出买一送一活动,绿茵阁原价82元下午茶点仅需32元即可享用。

### 大面积公共休息区 是百货也是公园

新世界百货花费数十万元建造绿色植被覆盖工程,将绿植、繁花、茂林这些只有在大自然中才会出现的自然元素移植到新世界百货的店内,在全楼层设置200多把公共休息椅,并且铺设WIFI热点,顾客可以随时停留下来在楼层的休息区收发邮件,更具特色的是,新世界百货引进众多公共艺术物品来点缀休憩场所,将自然景致、人文艺术、现代科技、时尚品牌完美结合,在这里不但是



宽敞、舒适的公共休息区

一个舒适的购物场所,更是现代都市生活中一个不可或缺的聚会休闲领域。 白贺

## 4月艳阳天

# “他们”穿出明星范儿

## 新玛特郑州总店展开精品男装推广月

4月3日,清明小长假的第一天,新玛特郑州总店携手知名男装品牌威可多在郑州总店一楼中厅推出“非凡剪裁”主题活动。据了解,算上这次,威可多已经是第二次携手新玛特郑州总店举办这样的品牌深度营销活动了。

形式注入新的内涵和意义,让这一营销手法能够不断创造品牌与商场的共赢话题。”

4月,新玛特郑州总店围绕品牌深度营销做文章,在形式上,也有了新的突破,将原有的与单个品牌结盟的品牌深度营销延伸为“精品男装推广月”,用一条主线将多个品牌的男装推广串了起来。继威可多拉开总店2011年品牌深度营销的序幕之后,迪莱、九牧王等知名男装品牌将接过接力棒,与总店进行新一轮的品牌深度营销活动。

白贺



威可多“非凡剪裁”主题活动现场

### 天时、地利、人和,助力总店营销

“新玛特郑州总店占据了天时、地利、人和,怎么可能不受品牌推崇呢?”威可多西北区负责人王策表示,“新玛特郑州总店每次进行品牌深度营销的时机都很好。一楼中厅绝对是稀缺性的资源,超高挑空的中厅,这是地利。而人和,不用说,新玛特郑州总店凭借2010年多场漂亮的品牌深度营销活动,积攒了相当的人气。像威可多,牵手新玛特郑州总店,曾于去年10月创下当月单店单柜单月销售突破300万元的‘中原第一’

佳绩不说,更是在新玛特郑州总店创下2010年1200万元的销售业绩。”

### 品牌深度合作,营销突破原有模式

业内人士曾评论说:“新玛特郑州总店的营销方面,总是出人意料,而‘品牌深度合作’更是新玛特郑州总店2010年出镜率最高的一种营销模式。这种方式,有效帮助新玛特郑州总店锁定了供应商与消费者的忠诚度。”对此,新玛特总店副总经理董红伟说:“今年,新玛特郑州总店也会不断为这种

## 一周商情

### 模特秀牵手一折拍卖会

#### 正弘国际名店低价回馈老顾客

4月3日下午,一场华美的时装模特秀在正弘国际名店举行,T台两旁坐满了该店特意邀请来的老顾客。随后,一场以拍卖形式回馈顾客的拍卖会更将现场气氛推向了高潮。据悉,当天的活动为该店的2011年夏装发布会暨回馈会员拍卖会,所有参与拍卖的国际品牌商品一律一折起拍。该店副总经理罗菊琴介绍,共有20多个品牌的几十种商品参与了当天的拍卖,目的就是让老顾客可以以最低的价格拿到喜欢的商品,“价格可以说是全城最低甚至全国最低”。加入大商后,正弘国际名店历经了长达一年的调整,其去向一时成疑。罗菊琴表示,目前正弘的品牌调整已基本到位,品牌实力依然很强。“在市场越来越细分的今天,凭借服务优势,我们仍有很大的提升空间。” 王一品

### 见证郑州商业格局变迁历程

#### 大商集团紫荆山百货迎来28岁生日

4月1日,屹立于二七、紫荆山、花园路三大商圈中心地带的大商集团紫荆山百货,迎来了自己28岁的生日。当天早上8点,紫百人齐聚广场举行升旗仪式,用他们最传统、最习惯、最隆重的方式奏响了庆生的乐章。那一刻,这个曾经饱受无数风霜、也赢得许多荣耀的郑州商界“元老”,在洗尽铅华之后,依然耸立在繁华都市中央昂头高唱。从1983年到2011年,从“紫荆山百货大楼”到“紫荆山百货”,区区两个字之差,却记载着整个郑州商业格局的变迁历程,也蕴含着一个个经历过“郑州商战”的老企业成功转型的苦辣辛酸,更意味着全面提升之后将迎来“三十而立”的喜悦。 王一品

## 读晚报赢礼品

### 本周“读晚报 赢礼品”题目

1.紫荆山百货迎来多少岁生日?

2.哪个品牌开展“非凡剪裁”活动?

读者可编辑“题号+答案”发送到18937119898(留下姓名)参与答题(答案见本版)。本周中奖名单

下周公布。中奖者将获得由正弘国际名店提供的价值200元的精美礼品一份。

上周五公布。中奖者将获得由正弘国际名店提供的价值200元的精美礼品一份。

下周公布。中奖者将获得由正弘国际名店提供的价值200元的精美礼品一份。

上周五公布。中奖者将获得由正弘国际名店提供的价值200元的精美礼品一份。

上周五公布。中奖者将获得由正弘国际名店提供的价值200元的精美礼品一份。