

14年铸就“河南第一”，质优价廉领跑综超市场 丹尼斯大卖场迎来14岁生日 要做第一，更要让价格亲民

家住人民路的薛女士一家，是郑州的老户了。年近60岁的她，每天照常早起到郑州市体育场晨练，然后和几个老街坊一起到丹尼斯大卖场买些瓜果蔬菜、生活用品，大家一起聊着天回家。之后，她开始忙家务，为一家子准备可口的饭菜。直到晚上，才有空出来散散步。“我已经习惯了这样的生活，很充实，也很快乐。”薛女士说，“从当初丹尼斯开业那天我就来光顾，如今已是十几年的老朋友了。在这样的超市里买东西，我放心。”

今年6月，丹尼斯大卖场将迎来14周年庆典。大卖场总经理卢全福说：“我们会继续实实在在地为广大消费者服务下去。” 晚报记者 王一品



到丹尼斯大卖场逛逛，已经成为不少市民的生活习惯。

14年铸就“河南第一”

14年，对于丹尼斯大卖场总经理卢全福来说，这是他人生中最难忘的14年。

1997年，卢全福随丹尼斯董事长王任生从台湾来到郑州开店，把这家当初只有一个门店、几十名员工的量贩哺育成才。现在，其在全省拥有34家大卖场、5万多名员工、2000多名供应商、40亿元的年销售额，成为稳居我省连锁零售业第一名的的大型连锁企业。而卢全福自己，除了至今改不了的金门口音外，其他的一切都已融入了河南。

“在这儿工作，充实、快乐”

在郑州零售行业人尽皆知，曾公开“吆喝”后悔做零售的只有两个人，一个是北京华联前任总经理李和平，再一个就是丹尼斯大卖场的总经理卢全福。

“说实话，做超市是最辛苦的。一家规模化的综超要有8万多种单品，而且生鲜类要占75%。不仅仅是日常的供货、谈判、管理很繁琐，而且各种有关食品安全的事件会把人的心情一下子抛向谷底。”卢全福说，“只是身体上的疲劳那不算累，最累的是心理上的透支。”

“如果再给您一次重新选择的机会，还会做综超吗？”记者话音未落，卢全福就连连摆手道：“我一定会选择去做丹尼斯的百货。”当问及原因时，他说：“很简单，我既希望自己没有现在这么忙，又希望自己不离开丹尼斯，在这个企业工作，充实、快乐。”

优质和低价成为采购“刚性要求”

“老百姓之所以喜欢在大型超市购物，一是

价格低，总有促销活动；二是品类全，能享受一站式服务；三是买得放心，质量、售后都有保障。”卢全福说，在丹尼斯大卖场，大家经常可以买到1.89元一斤的大米，而其成本至少要2.4元。再如1000克的挂面，丹尼斯的售价一般不足4元，而市场价多在7元上下。还有鸡蛋，市场价要4.2元一斤时，丹尼斯的促销价才3.8元。

“这样的价格让很多家庭主妇对到丹尼斯大卖场购物欲罢不能。”卢全福笑道，丹尼斯的采购有两个“刚性要求”，一是要品质最好的，二是要价格最低的。在激烈的市场竞争中，诸多不确定因素都会影响到采购环节，即便是河南连锁零售业的“老大”丹尼斯，也同样要接受这一挑战。

“有没有办法让采购价格再低一点？”“能不能更加接近货源，直接把我们的车开到田间？”每周例会上，卢全福都会亲自对话采购部门。

据了解，丹尼斯大卖场的货品有近80%的品牌是直接和厂家合作的。一些特殊的进口食品主要和沿海地区的代理商合作，海鲜类则是和产地直接对接的。“这是实现优质、低价的基础。”卢全福如是说。

做到第一，才有率先定价权

2008年金融危机后，丹尼斯开始推行综超“抗涨”运动，在涉及民生的粮、油、米、面、菜、肉时，丹尼斯基本上做到零毛利，甚至是负毛利销售。“这样做既是为了稳定价格，也是为了稳定丹尼斯的客流。”卢全福表示，行业内有个不成文的规矩，谁做到第一，谁就有率先定价权，其余的连锁企业自然会依此为据进行定价。

“很荣幸，丹尼斯享有这一象征着荣耀的

‘特权’。但是，为了让定价更合理，让消费者满意，我们经常走出郑州进行市场调查。先到北京、上海这些经济更加发达的城市，再到武汉、西安这些同等级城市，通过考察别人的综超定价，来衡量我们的是否合理。”

“做诚信的商人，让消费者相信你”

据丹尼斯大卖场采购中心协理张丽介绍，食品销售占整个大卖场的52%，也就是说，丹尼斯一年40亿元的综超业绩，有20.8亿元是全省人民吃出来的。如此大的销量背后，也意味着沉甸甸的社会责任感。

张丽回忆：“不久前，人在台湾的董事长突然来电话，说刚刚听闻食品添加剂事件，希望我能到沿海去学习考察，深入了解出口企业对于供应商的规范管理。在那里，我深刻体会到出口企业的内部管理有多细致，他们的员工衣柜必须是电子锁，走廊里的捕鼠器诱饵几个小时就有专人更换一次，连车间灭蝇器的安装位置都是经过详细讨论、计算过的。”

“规范的现代化管理，是零售业确保食品安全的最可靠途径，虽然管理成本会大大增加，但也能考量一个企业的承受能力和决心。”张丽说，她一直谨记董事长王任生所说的“做诚信的商人，让消费者相信你”。

“丹尼斯正在朝着百年企业努力，大卖场一直坚守‘亲民的价格、放心的品质’，为其增色不少。”一位业内人士说，“综超不同于百货，门槛相对较低，要真正深入人心、长久生存下去，需要苦练内功。就像丹尼斯，每年几十亿的采购量、不惜成本的保证货品质量，已经使其在供应链中占据了先机。”

打折金边

童装

50元现金换100元礼券。当日卡友持卡在五楼儿童区现金累计购物300元，再加5元，即送米奇文具套装或者积木拼图一套。(北京华联)

“六一”当天，于丹尼斯百货花园店10楼欢乐童趣馆累计购物满300元以上即可凭收银小白票至10F赠奖处领取乐动迷彩运动水壶一个，数量有限，赠完为止。(丹尼斯百货花园路店) 童装、玩具全场五折起。阿迪童装全场低至一折。(正道花园百货)

女装

五周年店庆期间，女装品牌五折起。(新玛特金博大店)

品牌服饰六一折起。女性服饰、内衣、鞋、包四折起。(正道花园百货)

三周年店庆期间，流行服饰六折起，精选品牌超低折扣。(丹尼斯百货花园路店)

欧时力部分六折。(正道中环百货)

男装

顾客持九牧王任何产品可换取等同价值的代金券(无论年份、无论购买地区、无论破损程度，一律按四舍五入原价召回)，换购正价产品满200元可使用100元的代金券，不足部份现金补足。(新玛特郑州总店)

运动休闲

堡狮龙、龙卡丹、班尼路三至六折。(正道花园百货)

杰克琼斯正价商品购2件满488元加49元送T恤(正道中环百货)

珠宝名表

周大福福星宝宝黄金系列九五折。(正道花园百货)

化妆品

化妆品满200元减30元。(北京华联)

鞋帽皮具

50元现金换100元礼券。(北京华联)

凉鞋节期间，49元换100元，不限收。满500元加19元赠指定凉鞋一双。百丽、天美意、思加图、他她、森达新款凉鞋低至五折。(正道中环百货)

其他

5月27日~30日，顾客现金购物满800元、2000元、3000元、5000元、8000元，特例商品满2400元、6000元、9000元、15000元、24000元即赠好礼。(新玛特金博大店)

5楼床品夏凉全场低至八五折，部分三至五折，一口价低至199元。(正道花园百货)

金山网络 金山卫士3.0正式版发布 不用安装盘十分钟轻松重装系统

5月19日，金山网络旗下金山卫士推出3.0正式版，该软件可使电脑整体性能大幅提升，常驻资源占用降低100%，程序速度提升100%，点击后立刻响应，不慢不卡不拖，让用户体验如飞一般的感觉，即便是老爷机也可以跑得很顺畅。金山卫士3.0还增加了“重装系统”的重量级新功能，不用安装盘也可重装系统。该功能主要针对普通电脑用户，仅五个步骤、十分钟便可以轻松完成系统重装，比传统重装方式可节省至少3个小时以上。同时，电脑的当前配置，如桌面背景和文档，以及各种个人数据，如QQ聊天记录、邮件、浏览器收藏夹等，均可完整保留下来，重装之后不需要另外手工恢复。甚至系统原来下载安装的漏洞补丁，

在系统重装完成后，也不需要重新下载安装。

金山卫士3.0版在优化原有的查杀木马、修复漏洞、系统优化等安全功能的基础上，新增加了一系列装机服务，除“重装系统”外，还包括智能装驱动程序、硬件检测、备份数据、还原数据等，可为电脑用户提供简单、便捷的一站式装机服务。此外，个性空间的换肤功能更能让用户乐趣无穷。

金山卫士3.0版是业内首款将安全和装机服务结合在一起的互联网软件，“不管是安全功能，还是装机服务，金山卫士的宗旨就是让用户的电脑变得更加易用，普通用户就可以轻松管理和保养自己的电脑。”金山网络方面表示。

读晚报赢好礼

天气越来越炎热，本报也提醒各位读者，注意天气变化，莫要和太阳打“遭遇”，以免紫外线损伤您的肌肤。

本周题目

- 1.丹尼斯大卖场迎来几岁生日？
- 2.正道花园百货的童装几折起？

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。

上周获奖名单

上周的有奖读报活动，市民积极参与。但由于人数限制，因此只能选择发送时间早晚，选择最先发送短信并且回答正确的4位读者，送出一份精美的礼品。

刘晔 139****3952 李想 137****2633 李逢春 136****9206 张红 137****0002
领奖地址：北二七路224号正弘国际名店5楼服务台，咨询电话66223883。

晚报记者 宋从严

