

# 去年,张晓霞告诉本报:“我们将全面整装提升” 今年,北京华联做到了



去年年底,本报曾独家专访了BHG(北京)百货有限公司郑州店总经理张晓霞,她说:“明年店庆时,你就会看到商场的大动作。”

9月6日,记者再次来到BHG北京华联郑州店,张晓霞没有食言,整个二层都在封闭装修,而且动用了各种手段确保服务质量,基本不影响重磅品牌的销售。

晚报记者 王一品



全面升级后的BHG北京华联将是这个样子

本报去年12月3日的B10版,刊登了关于北京华联的专访。

## “我们没有退路可言”

蝶变成为BHG时尚百货,成立郑州地区公司,2010年,是北京华联进驻郑州的第八个年头,也是其发展壮大过程中里程碑式的一年。去年年底,本报曾独家专访了BHG(北京)百货有限公司郑州店总经理张晓霞,她说:“这一年,我觉得用‘破冰’二字来形容商厦最合适。而明年,从硬件到软件,我们都将实现全面整装提升。之后,才能真正迎来‘热场’。”

9月6日,记者再次来到张晓霞办公室,这位拥有“女侠”般神采的总经理依然钟爱Hello Kitty,在桌子上摆着各种毛绒饰品。不同的是,她的语速似乎比以前更快了。“我们没有退路可言!一切都要在最短的时间内完成到最好,能不快吗?”张晓霞认真地说。

## “时间紧迫,但绝不会放松服务”

如今走进北京华联,整个二层都在封闭改造。但细心的顾客会发现,同样是重新装修,这里却和其他商场不太一样。第一,该店销售业绩占比非常高的楼层整层动工。第二,二层原有的重磅品牌一个不少地暂时挪至三层,虽然各品牌的店面都比较小,但展示的货品却全是最新款。第三,整层装修这么大的动作,乘电梯路过时却没有灰尘,而且噪音很小,有无数清洁工人在不停地打扫。

“人们通常只知道BHG全称为‘Beijing Hualian Group’,即北京华联集团,其实这三个字母真正的意义在于‘Be Here for Good Things’,这里有优质的商品、优良的服务、优美的环境。对,我们就是要为消费者提供所有美的事物。”张晓霞说,“升级改造尽管是为了让消费者更满意,尽管我们时间紧迫,但在调整期间我们也绝不会放松服务,将最大限度为顾客营造良好的购物环境。”

## “只有更专业才会更强大”

据了解,北京华联2002年进驻郑州,头四年顺利度过培育期,引领郑州百货业返券风潮,积攒人气。2007年,张晓霞接任总经理,业绩不断攀升,曾先后成为集团中“销售增长及综合收益绝对值增长、利润增长最快”的门店。这两年,随着北京华联转身BHG,也随着市场竞争日渐激烈,全面提升、时尚定位成其首要任务。

“每个阶段都有不同的任务,商场需要新的刺激点。”张晓霞表示,目前要认清形势,树

立起自己的形体、形态。Shopping Mall的时代即将全面到了,传统单体百货将面临怎样的挑战?“这是大形势,不可改变,明年我们也会顺势而为之。”张晓霞说,“值得注意的是,再大的购物广场,里面的百货区域一般也超不过5万平方米。就未来二七商圈的情况来看,我们商场的百货面积也不输给他们,我们不会去比商业广场的配套设施。”

## “店庆十天,每天力度都一样大”

至于自己的形体、形态,张晓霞强调:“2006年,我们为自己定位流行百货,如今,要变为时尚百货了。三个月后,你可以到新的二层去看看,品牌‘换血’率达60%。最多一年时间,商场会全部完成升级改造,整体‘换血’率高达50%。届时,我们不仅会引进一些独有品牌、设计师风格的牌子,各楼层还会增设餐饮、娱乐、休闲等配套设施。”

对于下周即将到来的九周年店庆,张晓霞信心满满。“既然不得不受到客观环境影响,我们就更要拼服务、拼价格、拼商品质量。往年店庆都历时一个月,今年只做10天,但每天的力度都会比以往有所增大。毕竟所有女装现在都被迫集中在三层,虽然我们最大限度地为顾客保证足购的商品和服务,但毕竟有这么大的调整,所以在优惠、让利幅度上会有所弥补。希望消费者把握时机,感受到我们的真诚,这就是本次店庆的初衷——尚梦似锦,恒久挚爱。”张晓霞笑着说。

# ecco+曼妮芬+鄂尔多斯 九月揽金,新玛特郑州总店率先出招

### 第二招:讲公益

#### 曼妮芬免费订制义乳内衣

9月10日~22日,新玛特郑州总店携手内衣曼妮芬品牌推出深度营销力作,10万件单品特卖低至10元,文胸3件100元,7件200元,底裤5件100元;VIP专场新品低至五折。9月17日下午,曼妮芬2011秋冬内衣新品发布会现场,将有外籍模特内衣秀,更有新丝路模特大赛南方冠军亲临。

为满足广大爱美女士的魅力升

级愿望,新玛特郑州总店还携手曼妮芬开展“美丽乳房新生计划”公益活动,免费为河南省30位乳房切除女性量身订制义乳内衣。有这方面需求的女性,可于9月13日~20日到新玛特郑州总店服务中心登记个人信息并接受量身。据悉,曼妮芬内衣研究院将根据量身资料为您精密订制最适合的义乳内衣,并将在3个月内赠送给您。

### 第三招:享独家

#### 买鄂尔多斯,你就是全国第一个iPhone5

路卡迪龙精度营销首战告捷,并以单日单柜80万元的销售业绩满载而归。在路卡迪龙掀起的热潮尚未完全退去之际,鄂尔多斯已经蓄势待发。

9月12日,新玛特郑州总店将携

手鄂尔多斯男装再次上演精度营销传奇。届时,VIP会员持卡可享九折优惠;满8000元即送2680元子母蚕丝被;满6万元更有iPhone5相赠,你完全有可能成为全国第一个拥有iPhone5的人。

### 第四招:炒低价

#### 极限折扣+极限买赠=最大回馈

又逢中秋节,大商新玛特郑州总店提前打响国庆促销第一波——推出“情满中秋 无限团圆”之营销活动。

9月9日,将再现超级回馈夜,13:00~23:00,推出惊爆单品+超低折扣+VIP新品折扣+中秋感恩满额礼等系列促销活动。

### 第五招:送礼包

#### 为小假期献上超值礼

9月10日~12日小长假期间,新玛特郑州总店推出秋装新品折扣。另有重磅满额礼相送,满1000元起送包括苹果产品在内的超值豪礼。

9月10日,总店还专门为教师节献上1000份礼品卡,而且刷交通银行卡、中国银行卡都可获得精美礼品。

### 第六招:献苹果

#### 白色iPhone4 仅售4999元

9月11日,苹果发烧友们有福啦。到大商新玛特郑州总店购买苹果产品,就可以享受独家奉送的超值大礼。

活动期间,黑、白款iPhone4均售4999元,加200元即送价值79元专用贴膜一张、价值298元iPhone4保护壳一个、价值500元iPhone4软件服务卡一张。

随着市场竞争日趋激烈,大商新玛特郑州总店也不断转换营销理念,从深度营销到精度营销。用大商郑州地区集团副总裁、大商新玛特郑州总店总经理孙亚杰的话说,“销售要从想象中来,从意念中来,只有敢想敢做,才会取得持续性的突破”。

王一品



金九银十,刚进入9月,大商新玛特郑州总店就通过“品牌、营销重组”,提前展开攻势。爱步深度营销、曼妮芬深度营销、鄂尔多斯精度营销、“1+1+3”节日营销,全方位、多业态、多重营销模式环环相扣,回馈VIP的活动一个接一个。

### 第一招:推品牌

#### ecco推出全年最大力度优惠

9月7日~13日,2011年ecco封面女郎时尚周在大商新玛特郑州总店上演。

活动期间,购买任意一双即减200元、两双减500元、三双减800元。在ecco专柜任意消费即赠精美礼品,消费满2000元还送欧珀莱化妆品等好礼。另外,女性顾客买两双ecco鞋还能拍摄时尚封面女郎照,有可能一夜成名哦。

这种“单品品牌深度营销+异界联盟营销”的全新模式,着实提升了新玛特郑州总店和ecco的品牌影响力。