

优购,既省钱又要品质

十一黄金周,商场各种促销的力度都比较“过瘾”,因此,对于那些整日宅在家里、憋在办公室里的人来说,出来透透气、放放风,在各大品牌中畅游的梦想终于要实现了——直奔目标商场,挖空心思用最短的时间买到最令人心动的品牌货,酣畅淋漓之后,走,接着再逛另一家。

晚报记者 王一品 许琳琦/文 赵楠/图

二七商圈,郑州乃至中原地区的商业“重镇”,在郑州的历史上一直是以“城市商业中心”的身份在演绎着它的故事。

如今,随着郑州市涌现出越来越多的区域性商圈,二七商圈似乎成了“外地人的购物天堂”。在此过程中,一直坚守阵地的郑州百盛购物中心,始终把“服务郑州市民”作为主要营运目标。

2011年,是百盛联姻郑州的第七个年头。年初,从女装、女鞋,到珠宝、化妆品,再到童装、运动休闲装,郑州百盛一层接一层的重装,品牌全面提升。目前,该店只待男装到位,以一次完美的“华丽变身”来迎接十一黄金周,用全新的姿态化解了“七年之痒”。

“无论到什么时候,一个商场的定位都不能变。以前遇到的困难,是一种积累和沉淀,正是有了7年的酝酿,这一次,郑州百盛在缓慢的上升通道中终于实现了跨越。”百盛集团河南、山西区域总经理张昕说,“过去的百盛是为了在郑州、在二七商圈站住脚,争取一席之地。而今的百盛,要活得更精彩!”



华丽变身后的郑州百盛购物中心,大气而优雅。

逛百盛,华丽变身

全新精彩,全新百盛

每一个品牌都盛装出境,每一块地砖都精心拼色,每一个导购牌都巧妙设计,每一位服务员都神采奕奕……如今的百盛,堪称“河南最漂亮的商场”。

面对赞誉,张昕连连摆手说:“漂亮不漂亮,我们不敢说,那是要让消费者来评判的。我们能做的,只是要让全新的装修带来全新的概念、全新的精彩。”

还记得郑州百盛以前的口号:百盛给您多一点。随着全面升级的完成,这句话应该变成“百盛,总有新感觉”了。

淑女装实现质的飞跃

9月27日,当我们走进郑州百盛购物中心一层时,再也不见零乱的特卖柜台,映入眼帘的是敞亮的展示专区和一片温馨的暖金色。顺着鞋区边厅走过,ecco、莱尔斯丹、FED、雅乐士、暇步士、健乐士、爱意、思加图等国内一线品牌比比皆是。回望精品区,ENZO、六福、DBE的珠宝更是耀眼夺目。

来到二层,您会发现少女装不见踪影,一直被作为“百盛弱项”的淑女装却占据了这一显赫位置。“曾有人说百盛没有淑女装,只有贵妇装。所以,这次淑女装,尤其是大淑部分的调整,可以说是最难的。要让各大品牌同时信任我们、支持我们,而且是按照我们的步调一次调整到位,确实费尽心思。”张昕表示,“供应商是看到了百盛的成长性才来的。”

JESSICA、CIRCLE、JNBY、ZAA DAA、MANGO、Lavinia、broadcast、播、LANDI、V. GRASS、JESSIE、SHOW LONG……这些品牌的到来,让百盛的女装进行了一次大洗牌。据介绍,原有的强势少女装已挪至三层,由Five Plus、LILY、PPT、GO GIRL、ME&CITY、NANCYK、JOJO、ONLY、VERO MODA、MIKIBANA、太平鸟等品牌领衔,就女装整体来说,升级后反而减少了三分之一的牌子,只保留了最受消费者热捧的品牌。



如今的郑州百盛购物中心,层层都有亮点。

淡出“100当做200花”的时代

众所周知,当“返券营销”一度席卷整个郑州商界时,只有百盛,以“100元当做200元花”这一特殊的返券形式将真正的实惠带进了老百姓的生活。先买后返,消费者必然要无奈地进行二次购买,而“100当做200花”倡导的是理性消费。

那么,这个曾为郑州百盛购物中心带来无限荣耀的营销方式,会继续下去吗?我们得到的答案是:“随着整体的升级,这种促销形式或将慢慢淡出。”接下来,百盛会把主要精力集中在VIP会员身上,预计未来将有50%以上的销售额来自VIP客户。

今年6月中旬,百盛二、三层女装最先完成升级。当时,就是以一场VIP会员专属活动亮相,那也是郑州百盛开业以来首度闭店举行会员专场。据悉,最近这3个月,百盛女装品牌的业绩比去年同期有30%以上的增长。

以“城市白领”为主力客群

店面整装、品牌提升,那么,百盛的目标客群有变化吗?“还是以‘城市白领’为主力客群,当然,这并不代表我们不欢迎其他客层,我们从根本上讲还是做‘全客层’的百货公司。”在百盛的决策层看来,无论到什么时候,一个商场的定位都不能变。只有精准的定位,才有精致的服务。

十一黄金周,在郑州二七商圈,您将看到一个凤凰涅槃、重新爆发的百盛。这一次,她会活得更精彩。

逛金博大 步步“精”心

增值返券,等于4.8折

大商新玛特金博大店从9月30日起推出返券活动,凡是9月29日在该商场百货服饰区预存现金500元的,可在9月30日当550元。与此同时,除了增值的50元礼券不能再参加其他活动外,那500元还能再返500元礼券,也就是说,最终500元将升值到1050元,相当于打了4.8折。

据了解,返券获得还有两个档次,满500元返300元、返200元。

附送好礼,层层满额赠

不仅如此,新玛特金博大店还准备了重重好礼,每一档返券活动都会再赠送20元的超市礼券,而且另有80个重磅品牌等着您来拿满额赠的精美礼品。如果消费时刷中行卡或光大银行信用卡购物,也有单日刷卡满额礼。

为了最大限度地回馈VIP会员,9月30日~10月7日,金博大店还全面开启会员积分抵值活动,10分即可抵1元。

同档累计,拉亲友拼单

值得注意的是,此次活动的返券基数为500元,消费者购物时心里要有一本账,先在满500元返500元的同档次专柜购物,累积到500元或500元的整数倍时再去交款。

当然,您还可以拉上亲朋好友一起前往购物,多人拼单,得到返券后再按照“多买多得”的原则分配,这样更容易凑出500元的整数倍。

聚焦品牌,先看清档次

9月30日,是金博大店的疯狂返券日。

满500元返500元的品牌有:底色、名莎、米度、金利来休闲、佳伦士、蓝牧等。

满500元返300元的品牌有:依恋、TW、PRICH、卡尔丹顿正装、SK、富安娜等。

满500元返200元的品牌有:百家好、LEE、PUMA、ONLY、LALABOBO、杰克琼斯等。

化妆品满600元返100元的品牌有:倩碧、雅顿、兰芝、资生堂、高丝、欧珀莱等。

珠宝镶嵌类满2000元返100元的品牌有:周大福、爱是唯一、ENZO、田琦、六福、戴梦得等。

国庆七天,折后再返券

10月1日~7日,金博大店将掀起“全城超低折扣”——6折起,折后80个重磅品牌现金消费满800元再返120元(内含20元超市礼券)。COCODEAL、IVYKIKI、SK、雅戈尔、爱步、暇步士、汤普普罗等,均参加活动。