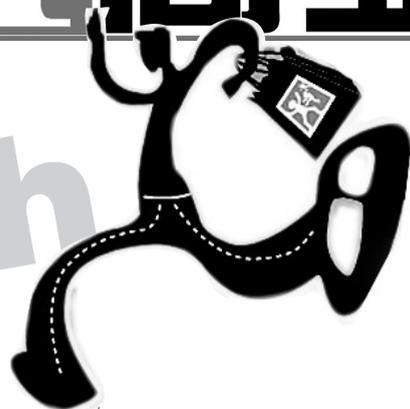




与大商一起 High



“进驻商丘,大商在河南的足迹已遍布9座城市——郑州、开封、漯河、信阳、驻马店、许昌、新乡、焦作、商丘,可以说是取得了河南市场的‘半壁江山’。”10月17日,在大商集团新玛特商丘总店入驻商丘梁园区签约仪式上,大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志说,“如今我们已打开河南东部的大门,也算是为大商进驻安徽、江苏等地推开了窗口。这次是大商之‘商’与商丘之‘商’的完美融合。”

晚报记者 王一品 许琳琦

100元可当230元花 新玛特金博大店 首开庆生宴

6月“加盟庆”、11月“全国同庆”,自金博大于2006年6月加入大商集团后,每年都以这样的庆典活动回馈广大消费者。近6年的发展,新玛特金博大店从营销模式上、团队建设上、服务模式上、商品活动上都有了质的提升。

今年10月,新玛特金博大店首次推出了以自身店庆为主题的“生日PARTY”,而且今后每年都会举行下去,为消费者呈现出全新的营销理念。晚报记者 王一品

三大乐章,回馈无限

10月21日,为期10天的店庆活动正式揭幕。据悉,这将是新玛特金博大店全年力度最大的回馈活动,而且在三个阶段的活动中,重点突出了以商品为主导的营销理念,推出了6666个精选新款和166个品牌一口价商品,店庆活动期间会员积分抵值全面开启,消减卡内积分10分抵1元现金使用。

活动第一阶段是全客层大力度营销,返券、高倍积分、买赠、联盟礼等众多促销形式粉墨登场。第二阶段,将以回馈“VIP会员”为核心,力主高倍积分,一系列营销活动主要针对新老会员。第三阶段,一场“答谢晚宴”会将金博大店庆活动画上圆满句号。

10月22日,力度空前

据商场负责人介绍,10月21日~23日为店庆第一阶段,百货服饰100元最高可当230元花,相当于4.3折,而且服饰礼券不限收。以往不参加任何活动的精品区此番也来为金博大庆生,化妆品100元当110元花,珠宝镶嵌2000元当2100元花,另有88个重磅品牌消费即享20倍积分。

此外,还有满额赠等好礼等您拿。尤其是10月22日,店庆活动力度最大的一天,返券、高倍积分、满额赠相约而来,力度空前。

10月27日,会员疯狂

10月24日~27日,为店庆第二阶段。其中,27日晚商场专门打造了会员疯狂夜,高倍积分如约登场,外地顾客凭车票即可领取礼品一份(共1000份),消费者凭VIP卡即可享受VIP专属歌台、免费停车、免费包装等服务。另外,新玛特金博大店还敢于创新,将免费为同行业商场会员、专柜会员以及银行优质客户免费办理新玛特金博大店商场会员卡。

10月28日~30日,为店庆第三阶段活动。在最后的答谢晚宴上,整个店庆会在积分抵值、疯狂换券等活动之后,完美谢幕。

进驻商丘,占据河南市场“半壁江山”

大商5年落子9城拓店30家

大商与商丘“商贸富区”战略不谋而合

众所周知,商丘堪称我国商业的源头,这里曾孕育了最早的商业文化,被誉为“华商之都”。但是,商丘如今的商业氛围与之辉煌历史似乎有些不相称——缺乏城市核心商业圈。因此,近年来商丘市委、市政府才强力实施“工业立区、开放活区、商贸富区、和谐兴区”的发展战略。

“此番大商落户商丘,就是看到了这个城市的发展机遇、发展潜力。之所以选址梁园区,因为其是商丘的经济、文化、信息、商贸和物流中心,也是商丘构筑中原经济区东部战略支撑的核心发展区,这里必将成为城市商业核心点。”皇甫立志信心满满地说。



17日,大商郑州地区集团与商丘东华科技发展有限公司正式签约。



“项目是为新玛特商丘总店量身打造”

业内人士分析,大商新玛特商丘总店的位置确实属于黄金地段,是商业战略要地。合作方商丘东华科技发展有限公司成立于2005年,成功运作了多个地产项目,现已发展成为涉及多种行业的集团性公司。

“新玛特商丘总店预计经营面积将达10万平方米,可提供就业岗位5000余个,年创税收5000万元,将为提升商丘城市品位、拉动商丘经济发展产生重要的促进作用。”梁园区区长孟庆

勇表示,“大商集团是中国零售业巨头之一,我们这个项目的某些部分可以说是为新玛特商丘总店量身打造的,梁园区委、区政府将始终信守亲商、重商、尊商、安商的承诺,全力保障项目的顺利建设和繁荣发展。”

自此,大商的足迹已遍布河南9座城市,其在我省已开业和签约的项目数量也达到了30家。大商集团,这个零售业的“后来者”,用短短5年时间就在河南市场占据上风。

新玛特郑州总店三周年庆开启营销神话 冲刺单日销售1亿元

为迎接三岁的成人礼,大商新玛特郑州总店耗费无数心血:三次动员大会鼓舞士气,80家知名品牌一起上阵,多家企业掌门人现场助威……10月30日,决战河南商界,再掀营销风暴。“1亿元,那只是个最保守的目标,我相信一定能突破1.5亿元。”10月9日,在动员大会上,大商集团郑州地区集团副总裁、新玛特郑州总店总经理孙亚杰信心十足。

晚报记者 王一品 许琳琦

第一会场:新玛特总店90%新品500元返300元

10月30日,在此次店庆的第一会场新玛特郑州总店内,威可多、菲姐等平时很少做活动的品牌,参加500元返300元的返券;大家电品牌2000元返300元,品牌的新品参与率超过90%,而且返券全场通用。

此外,如果您参与猜取当日销售数字,奔驰汽车可能就是您的。消费者在两个活动会场购物时,还有机会抽取宝马汽车。

第二会场:郑州市体育场80个品牌超低折扣

10月28~31日,在店庆第二会场体育场的大促销中,80个知名品牌一起献上震撼折扣,20个知名品牌秋冬新品发布秀,10家电器品牌

年度样机大清查,5位品牌明星代言人现场揭幕,8家银行集中刷卡回馈……与此同时,消费满1000元再送200元礼券。

为确保此次单日营销破亿,再创新的营销奇迹,新玛特郑州总店店庆当日特推出万件商品零毛利大回馈。鄂尔多斯1~3折,九牧王、金利来、依文等品牌1~5折,博洋家纺毛巾1元、枕套15元、枕芯29元。

重磅品牌:EIN、金利来独家献礼

10月24日至11月6日,精品女装EIN在郑州总店举行河南市场首次大型营销活动。据悉,本次EIN深度营销活动现场共分四个层面。

如果您想淘畅销单品,可到新玛特郑州总店外广场,EIN女装5万件畅销单品首现惊爆价:100元3件、200元3件,皮衣皮草1000元2件;如果你想感受大牌的奢华体验,可到商场1



楼中厅,EIN女装冬季新品提前独家发布;如果您想体会实实在在的新品优惠,可到2楼EIN女装专柜,全场满1000元返300元;如果您想领略专属搭配的一对一服务,可到7楼EIN女装VIP派对,预约大牌设计师为您定制搭配。

重磅女装有EIN前来献礼,男装也不会怠慢。金利来正装,10年来首次大力度回馈。羊绒羊毛衫1000元3~5件,衬衣每件100元起,裤类每件150元起,西服、棉服每件300元起,羽绒服每件600元起,皮衣每件1000元起。

为助阵店庆营销,金利来公司还特别邀请歌手杨坤在新玛特郑州总店举办媒体见面会。