

店庆
大
档A 品牌
唱主角丹尼斯百货
14周年庆

丹尼斯百货人民店已充满店庆气氛

1400元返1400元,人民店拉开店庆大幕

丹尼斯14周年庆典是全省联动,旗下所有的百货店、大卖场以及便利店都会陆续参与店庆,而且各店会根据不同客群安排相应活动。

11月10日,作为丹尼斯集团起航之地的人民店,将以卡友预购日的形式拉开今年店庆的大幕。活动仍沿袭去年的疯狂返券,力度分为1400元返1400元、700元、400元等三个档次。值得注意的是,凡参加活动的品牌一律不限收,而且新款也参与返还。

卡友日之后,人民店将进行为期10天的常

规店庆,满额赠好礼、业种加码赠、台湾品质游大抽奖等一系列活动会一起登场。与以往店庆不同的是,人民店的独有品牌Gucci、CHANEL、Ferragamo、大白鲨、BALLY等,会推出店庆特别推荐款、独家满额礼等优惠活动。

另外,人民店2馆的潮流服饰和3馆的运动休闲装,于此升级完毕,借店庆之机全新开幕。尤其是潮流馆,集合了IZZUE、大嘴猴、TRENDIANO、5cm、HI PANDA等品牌,让人民店成为目前郑州潮牌最多的百货商场。

丹尼斯百货人民店之所以多年来都稳坐河南百货业霸主之位,主要就是靠其独有品牌的影响力。因此,不论是平时,还是每年仅有一次的店庆促销,人民店都不忘高举品牌的大旗。

“店庆中,人民店会专门推出品牌日活动,会员可享受5倍积分。”丹尼斯百货事业企划部经理王坤介绍,“连化妆品也参与其中,而且各大品牌会分别推出店庆特别推荐礼盒和特别推荐单品。”

1000元返1000元,花园店全新升级亮相

丹尼斯花园店,自2008年开业以来,继承了人民店不断提升品牌的传统,也承接了往日人民店的使命,一直朝着时尚流行的方向挺进。最近几个月,花园店紧锣密鼓的调整,将童装提至13层,把运动休闲挪到10层,硬是将整个7层腾出来又添了一层女装,将在店庆期间全新亮相。至此,该店的女装将达5个楼层(3~7层),更印证了其“继续扩大女性消费群体”的战略思路。

“人民店走精品路线,花园店走流行路线,

目前二者都在朝着目标不断的自我完善、自我提升。目前,两个店的品牌重合率在60%左右,预计明年,这个数字不会超过50%,而他们各自至少都会增加20%的新品牌。”丹尼斯百货事业处总经理张建说,“去年店庆,两家店参加了同一档的活动,都是1300元返1300元。今年不一样,人民店的起点更高,升至1400元,共分三个返档。而花园店的起点则降至1000元,且只有两个返档。两个店的定位更清晰、更精准了,活动细则自然要区分开来。”

据介绍,花园店的店庆活动要比人民店晚一天开始。11月11日,是花园店的卡友预购日,1000元返1000元、500元,但凡参加的品牌同样是不限收,同样要挂出最新款。“丹尼斯每年最多推出两次大型回馈活动,而店庆又是重中之重,所以很多独有品牌都只在这一次、这一天有超值优惠,等于是全年最低折扣。”王坤透露,店庆期间,花园店每天都有特别推荐专柜,充分让消费者感受到独家折扣、独家回馈、独家买赠等专享式的购物体验。

五重大礼连环送,全省大卖场都在行动

除了人民店和花园店,位于郑州CBD的丹尼斯七天地也会为14周年庆献上贺礼。四、五天地的家具六八折起,三天地的男装满1200元返1200元、600元、300元。

此外,全省的丹尼斯大卖场齐贺14周年庆,特推出五重大礼连环送。第一重,卡友满额送,会员当日单笔消费满68元,即可免费兑

换鸡蛋6枚。第二重,卡友超值换购,会员当日单笔消费满68元,即可以超低价兑换精美商品,每日有3款任您挑选。第三重,卡友专享超低会员价,11月11日~20日这10天,谁都可以疯狂抢购。第四重,超值商品五折价,让您轻松捡便宜。第五重,积分返礼年终巨献,可用积分兑换超值民生用品。

今年店庆,所有的“丹尼斯”都行动起来,旨在回馈消费者。

1997年11月,丹尼斯开业时员工还不足300人。2011年11月,员工达3.4万人,其不懈追求品牌影响力和商品差异化的经营理念已突显着成效。今年店庆,究竟到丹尼斯买些什么?很简单,买的是品牌附加值和会员专属感。

1997年11月16日,丹尼斯在河南的第一家店于郑州的人民路开业,头一年营业额为1.8亿元。如今,丹尼斯已成为集百货、大卖场、便利店、家具、物流配送等业态为一体的零售企业集团。当人们问及丹尼斯扎根河南的第14个年头预计营业额是多少时,集团总经理蔡英德说:“我们今年想挑战108亿元,要比刚来的时候增长60倍。”

试问,丹尼斯是靠什么在河南商界创造传奇、成为龙头老大的?显然,是其不断追求的品牌影响力和商品差异化。

11月10日~20日,又逢丹尼斯店庆。今年比往年有何不同,能否在店庆之际创下新的销售纪录?之前郑州各大商场扎堆店庆,丹尼斯又能亮出怎样的奇招?对此,百货事业处总经理张建表示:“丹尼斯从来都没有奇招,只想实实在在地回馈消费者。所以,我们店庆的主角不是销售数字,而是品牌 and 商品本身。”

晚报记者 王一品/文 赵楠/图

B 突破
唱主角新玛特许昌总店
摆开业庆功宴

大商新玛特许昌总店经过6个月的筹备,于9月10日开业。其筹备速度之快、开业单日销售2000万元,都创下了大商的全国纪录。

开业一个多月来,新玛特许昌总店依托集团连锁优势、凭借灵活多变的营销手段和强大的钢铁团队,迅速融入到城市发展中去,带火城市商业的同时,也给许昌消费者带来了更丰富的购物选择、更前沿的消费理念以及物美价廉的商品。许昌商业,自此驶上发展的“快车道”。

11月3日,在新玛特许昌总店开业庆功会上,营销副总张建说,在“大营销、大格局”的主体思想下,新玛特许昌总店将以新颖的营销模式为这个城市带来全新的商业机遇、全新的购物体验。 晚报记者 王一品 许琳琦

C 营销
唱主角

新玛特郑州总店三周年庆

单日销售破1.3亿元

10月30日,是新玛特郑州总店三周年“店庆日”,早上6点30分,商场门前的广场上就有消费者开始排队。该店当天95%的品牌新品都参与了500元返300元的活动。为了给消费者提供充足的货源,经销商已提前进行多方调货,尽管如此,许多专柜仍火爆到“抢购一空”。

当晚8点,销售额突破1亿元。7个小时之后,商场自然闭店,销售额定格在1.3亿元。据了解,店庆当日有30个品牌超额完成了年初与商场签下的全年销售倍增计划。其中,沃森公司旗下品牌完成全年倍增计划的300%,曼妮芬完成全年倍增计划的242%,EIN女装完成全

年倍增计划的150%,嘉宝女鞋也完成全年倍增计划的130%……“2011年新玛特总店力推与品牌之间的深度合作,在此次活动中,其效力再一次得到充分彰显,这也是总店的营销魅力所在。”新玛特郑州总店副总经理王玉玲如是说。 晚报记者 王一品 许琳琦

D 折扣
唱主角河南世纪联华超市
9岁生日,感恩大回馈

2002年11月8日,河南世纪联华超市有限公司正式成立,开始了它在郑州的征程——门店由一家增至五家,年销售额从原来的1亿元到如今的突破10亿元。

2011年11月8日,河南世纪联华超市将迎来自己的9周岁生日。这九年,河南世纪联华将上海百联的管理优势和本地经营特点相结合,认真研究河南消费者的消费需求和消费习惯,及时改进、调整商品结构,以“绿色、新鲜、营养”的高品质商品,迅速成为河南消费者的首选大卖场。

为感谢广大市民九年来的关心与厚爱,11月2日~8日,世纪联华将献上一场精彩、震撼的九周年庆典。

品牌集体大放价

“九载邻里情,感恩大回馈。”近日,在世纪联华各门店,您都能看到这样的红色大旗。“可口可乐全场八五折”、“三全食品全场八折”、“联合利华全场八八折”、“蒙牛全场八五折”、“美的小家电全场九折”、“雀巢全场八折”……醒目的折扣标识随处可见。

“如此大规模、多品牌的推出超低折扣,在

郑州综超行业实属罕见。”据世纪联华超市相关负责人介绍,“这次9周年庆典,超市投入商品补贴的费用已有上百万元。”

惊爆商品等您抢

活动期间,世纪联华还为广大消费者准备了众多惊爆商品:“小宝贝中长卷纸4.9元”、“碭山梨0.98元/斤”、“腐竹7.9元/斤”、“苹果1.48元/斤”、“5kg双鱼面粉11.9元/袋”……尤其是在11月8日生日当天,只要您年满9周岁或99周岁,就能获得世纪联华超市赠送的精美生日礼物一份。 晚报记者 王一品 通讯员 张晓丹