

折扣金边 11月11日~13日

周末淘“最”郑州

女装 1000元返1000元或500元礼券,仅11月11日一天。
(丹尼斯百货花园店)
预存100元现金即可兑换200元百货电子礼券,外加60元保暖内衣电子礼券。
(正道中环百货)
现金满99元返150元礼券。
(新世界百货)
现金满600元返600元、200元礼券。
(正道花园百货)

男装 全场5折起,折后还有满额礼。
(正道花园百货)
1000元返1000元或500元礼券,仅11月11日一天。
(丹尼斯百货花园店)

鞋类 45元可换100元礼券。
(新世界百货)
新款冬靴低至5折。
(正道中环百货)
现金满188元送188元电子礼券。
(郑州万千百货)
女鞋满600元返600元、200元礼券。
(正道花园百货)
女鞋区50元可换100元礼券。
(大商新玛特金博大店)

童装 现金满300元返300元礼券。
(正道花园百货)

暖衣 暖倍儿、浩沙、猫人等品牌39元起,米皇羊绒380元起。
(正道花园百货)
花雨伞、浩沙、猫人、恒源祥等品牌的冬季暖衣全场低至99元。
(正道中环百货)

运动 折后购物满600元即赠电影票两张。
(大商新玛特金博大店)

皮草 折后满20000元返1000元礼券、满50000元返3000元礼券、满80000元返5000元礼券。
(正道花园百货)

化妆品 满100元最高可立减20元。
(郑州万千百货)
满260元、280元,可立减50元。
(新世界百货)
现金满788元、1688元、3688元均可加赠不同礼品。
(正道花园百货)

11月11日,化妆品5倍积分,20点积分可兑换20元礼券。
(丹尼斯百货花园店)

珠宝 镶嵌珠宝类满1000元返600元礼券。
(新世界百货)
购黄金10g、20g、50g、100g可立减现金,最高可减500元。
(正道花园百货)
黄金最高每克可立减20元。
(郑州万千百货)

2011年11月11日,可谓“本世纪最强光棍节”,很自然的被称为“世纪光棍节”。最近,郑州的单身男女们正为这个特殊的节日“忙活”着。

知名网站“世纪佳缘”最新报告的“恋爱指数”显示,在全国范围内,郑州人最想“脱光”,努力指数排名第一,平均一个月相亲1.4次。来自金水区、中原区婚姻登记处的数据也表明,今年11月登记结婚的人明显增多,许多年轻人专门选择在“世纪光棍节”这一天结婚,结束光棍生涯。

在“单身贵族”争相摆脱这一身份的背后,隐藏着无限商机。今年11月11日前后,无论是网店还是传统百货商场,都纷纷亮出“温暖”促销牌,把本该略显“萧条”的商界搅得火热。

晚报记者 王一品

2011年11月11日

2011年11月11日

瞄准单身 嘘寒问暖

紧握商机,炒热“世纪光棍节”

众网站瞄准“单身贵族”

全场五折、直接返钱、底价奇迹……光棍节,俨然成了众多购物网站的专属促销季。

回忆去年的11月11日,似乎只有淘宝商城在唱独角戏。而今,各大网站都打起了光棍们的主意。

在购物搜索引擎一淘网的“促销活动”频道里可以看到,淘宝、当当、新蛋、京东、凡客、1号店、麦考林等网站,全部推出了促销活动,价格也一个比一个给力。

“光棍节促销季由淘宝商城最早引爆,热度堪比圣诞季。如今,各大网站都看到了光棍节的巨大商机。随着众多网站的跟进,市场竞争更加激烈,消

费者有望获得更多的实惠。”一淘网运营总监浅雪分析,“去年以来,B2C(商业机构对消费者的电子商务)市场快速扩大,在这种情况下,谁只要行动慢一点就随时可能被竞争对手甩开,因此都不敢大意,必须紧跟市场形势。”

面对竞争,相信光棍节前后的热门商品价格会急速变动,一家降价,就可能引起大多数网站跟进。所以,如果您要网购,不妨冷静下来,细心挑选,经多方比较之后再下单。网友“点点龙”表示:“不管怎么说,有这么多人关注这个节日,关注我们这些单身汉,心里还是会暖暖的。”

众商场暗战“光棍节”

11月,夹在十一黄金周与圣诞节之间,本是百货商场的淡季,但今年郑州的商家却各显奇招,“温暖”了整个市场。

丹尼斯14周年庆,以大力度返券回馈会员;万千百货“冬意浓浓”,返券、满减活动任您挑;正道中环倡导“温暖主义”,超值换券之后还有满额礼……值得注意的是,各商场并未像以往那样直接打着“光棍节”的旗号促销,而是各自亮出温馨、回馈之类的主题,暗中较劲。

对此,业内人士分析:“如今讲究文化营销,那种赤裸裸的、重复式的促销方式已经无法再吸引眼球,需要个性突出的主题营销来赢得消费者的心。”一位80后消费者说,“趁商场促销,我准备借机带女友到处逛逛,在购物时巧妙地送她戒指,给她一个最浪漫的惊喜,在光棍节向她求婚,结束我的光棍生涯。”

乐购街区

新玛特郑州总店再创深度营销新高 女装 EIN, 12天销售1100万元

10月27日至11月7日,知名女装品牌 EIN 在大商新玛特郑州总店分四个层面举行“全国独家、震撼回馈”活动。“这是 EIN 首次在河南市场做如此大规模的营销活动,公司不仅调集

了全国各地的畅销款,而且为郑州市场专门订做了独有新款。”EIN 品牌河南区域负责人表示,该品牌还特意在商场1楼中厅举行羽绒新品独家发布会。

在品牌公司和商场的共同努力下,此番 EIN 的营销活动最终以1100万元的销售数字完美收官,再创新玛特郑州总店单品品牌深度营销纪录。
晚报记者 王一品 许琳琦



大商超市每次促销活动都很“诱人” (资料图)

11月11日~21日,为恭贺大商集团17周年庆,大商超市优惠特价风暴第二波倾城来袭。将在第一波的基础上,有更惊人的创举——深秋“四重奏”,特惠活动惊艳绿城。

双江带皮腿肉11.58元/斤、小米1.68元/斤、洋葱0.28元/斤、冬瓜0.39元/斤、1.4L紫林陈醋4.9元/壶……活动中,大商超市推出数百余种特价商品。
晚报记者 王一品 许琳琦

一重奏:疯狂返券,相当于全场打8折

狂欢11月,大商超市各门店一起行动,吹响特惠集结号。金博大店、建设路店、绿城店、富田店、宝龙店、嵩山店,郑州6家大商超市的店铺都开展了返券、买赠、换购等重磅活动。

据了解,与往年集团庆相比,此次活动的礼品更丰富,规模更高,赠送范围也更广。11月11日~15日,顾客在超市消费满99元(会员满79元)可获赠20元礼券,再次消费满50元即可使用20元礼券。如此大力度的返券,相当于全场商品打8折。

二重奏:深秋送温暖活动即将启动

11月16日~18日,大商超市深秋送温暖活动将

温馨上映。比如,“背后有我更温暖”靠枕大放送。凡来店顾客,消费满额即可获赠精美靠枕一个。

三重奏:购物者加2元即可换购鸡蛋

大商超市一贯关注民生。11月19日~21日,来店购物的顾客可凭消费小票参与“加2元低价换购8个鸡蛋”活动。

四重奏:动手刮一刮,奖品抱回家

针对会员顾客,大商超市的回馈力度更大,特推出“动手刮一刮,奖品抱回家”专属活动。

在11月16日会员日当天,会员消费VIP卡内积分150分,即可参加刮刮卡活动,参与者将有机会抽取电磁炉、龙大花生油等精美礼品。

集团17周年庆 大商超市再掀特惠狂潮