

“中原商业品牌大阅兵”启动



日前,央视3·15晚会根据各类线索汇总统计出去年投诉量排在前十位的消费领域或行业,其中“网络购物”和“快递”继去年之后再次位居前两名。而与商业行业息息相关的“食品类”和“服装鞋帽等日用消费品”分别名列第四、第九位。

对此,本报“第一商业”将于下周开始重磅推出“中原商业3·15品牌大阅兵”系列活动,包括“2011中原商业发展报告”、“2011-2012中原诚信消费商业榜”、“郑州晚报诚信商业挂牌大行动”等。

在经济波动的2011年,创中原大势,立品牌

大志,成为中国商业品牌发展的一剂强心针。

在这种情况下,2011年,商业行业一枝独秀,中原商业领域捷报频传。王府井百货签约,万达广场、新世界百货、大润发、永辉超市等新面孔相继开业,丹尼斯、大商加快扩张步伐,二七商圈全面升级扩容……在国内外诸多行业经济发展不利的背景下,在国内拉动内需、振兴行业发展的紧迫需求下,中原商业逆市而动,屡结硕果,其业绩及发展速度再创历史新高。

随着2012年3月15日的临近,回眸2011年、展望2012年的中原商业,谁在中原商业发展

中挺立潮头?谁能将精彩进行到底?谁是未来竞争中的领航者?我们居安思危,将从过往的影像中汲取经验,特推出“中原商业3·15品牌大阅兵”活动。

记者 王一

丽报晨报

格雅表 誓把中国文化遗产到位



格雅表菊系列

3月8日上午,大商新玛特金博大店的格雅表专柜正式开业。湖南卫视知名主持人、格雅表形象代言人汪涵亲临活动现场,与郑州市民一同分享格雅表独有的中国风。

汪涵表示,特别希望格雅表能成为中国手表的典范,将传统文化发扬光大。对此,格雅品牌总经理沙小花信心满满地说:“格雅表经过19年的积累与沉淀,目前已经进入一个快速发展期,曾以一天开三家新门店的速度扩张。这次金博大店的专柜开业,对于格雅表在河南市场的发展具有特殊意义。格雅表现在要做的是品牌,是具有中国特色的品牌。”

据了解,格雅表于2010年推出如诗画般的“梅兰竹菊”系列。2011年,又推出“脸谱人生”系列,将京剧脸谱艺术浓缩在表盘之上,对中华艺术有了新的诠释、新的解读。此次新柜开业,正值三八节,格雅表还特意为了李梅花、虞婕、张桂花、陶真等三八红旗手量身订制了爱心手表。

微评论:在腕表上演绎中国元素,已经有不少国内外钟表大牌尝试过,近几年尤为突出。然而,如何让中国文化在腕表上承载到位,并非简单之事。祝愿中国自己的品牌能走得更远。

记者 王一 许琳琦

新世界百货 扮靓“女人节” 新款120元返100元

3月8日~11日,新世界百货靓丽“女人节”系列活动将以“极限折扣”、“新款返券”为主线。

女子会舍、jetside、DITTO、Pink new Girl、seolar等品牌的新款女装,现金消费满120元即送100元百货礼券。APHRODITE、百田森、金猴、红蜻蜓等品牌的新款鞋子,50元当做100元花。与此同时,宝丝汀、嘉媚乐、林清轩、婵真、缙凡、ZA、水之印、欧珀莱、欧莱雅等品牌化妆品,消费满260元减50元。镶嵌珠宝类,满1000元减500元。百泰、豫冠黄金、金九福等品牌的黄金首饰,每克立减30元。NIKE、adidas、PUMA、Kappa、匡威等运动服饰,低至4折。

记者 王一 武文静

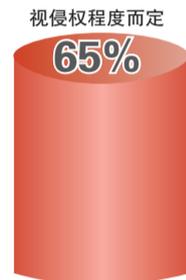


帮热线:67655279、13938569000、13526508806、18937119898、15236833332

3·15将到,“帮女郎”怎能不到?

本周,“我们帮”的“帮女郎”们走访了郑州市各大超市,经调查发现,如果遭遇侵权,65%的消费者会选择视侵权程度而定,若只是轻度侵权则选择放弃维权,只有遇到重度侵权时才考虑维权;25%的消费者,只要是在超市买东西,根本就想不到去维权;仅有10%的消费者明确表示,无论侵权程度如何都坚

别对小额商品维权 说“算了”



决维权。

分析其原因,主要是因为大家在超市购买的一般都是小额商品,说白了,价格不高,即便是有什么问题,也懒得去维权。另外,就算是遇到重度侵权,维权者通常也会选择“当面解决,私下处理”的方式,逼不得已之下,才会“通过各种渠道曝光”,或“向消费者协会投诉”。总之,因维权成本高或手续繁琐,消费

者购买小额商品遭受侵权而放弃维权的现象非常普遍。

从下周起,“我们帮”将继续跟进调查超市中的各种买卖纠纷、安全隐患、侵权问题,希望读者朋友及时来电,多多提供有效资料。为了维护良好的市场秩序,更为了保护消费者权益,让我们一起行动起来!

记者 王一



勇于接受消费者的“检阅”

产品质量、服务细节、售后维护等问题,一直都是消费者最在乎的。因此,大家更乐于在3·15期间购买家居用品。

佳和家居,作为一个扎根中原大地、服务中原百姓数十年的资深家居企业,一直非常重视客户对其产品和服务的评价,并随着时代变化、市场需求不断完善自身和售后服务体系。

此次3·15举办“新品家具迎春巨献”促销活动,不仅证明佳和家居对自己的产品和服务充满信心,勇于接受消费者的“检阅”,更是佳和家居一贯秉承“诚比天高、信比金坚”的商业信念的充分体现。

专享自由式买赠活动

“佳和家居希望通过促销互动来提高大家的消费信心,构建和谐消费、满意消费的平台,给消费者带来更安全、更环保、更低碳的家居生活。”活动相关负责人表示,为了让更广大消费者得到最大限度的实惠,佳和家居推出一系列贴心服务。

此次活动时间为3月15日至18日,但之前就开始预热了。凡是于3月5日至14日到佳和家居一楼客户中心交纳定金的顾客(每天前100名),可获得精美礼品一份。

3月15日活动全面启动后,将推出“DIY自由组合套餐”活动,这样的促销形式在整个行业中

尚属首次。消费者可根据自己家的需求搭配套餐内容,单店消费满1000元,购买两家以上品牌的消费总额满5000元,可享受5%的现金优惠。

据了解,此番购物满额送的力度极大。3月15日至18日,凡在佳和家居购物满2000元的顾客,可获赠名牌电器一台。42英寸液晶电视、豪华双开门冰箱、电磁炉、微波炉、电压力锅、挂烫机等家电大礼等您拿。

相关负责人介绍:“为体现让利之宗旨,打破奖品设置壁垒,佳和家居将采用灵活的买赠方式,从套餐到礼品再到现金优惠,我们均为消费者提供了选择的空间。”

来这里,向“尚”看齐

本报专属VIP征集活动即日启动

您想到商场体验生活当一天售货员吗?您想尊享郑州各大商场的会员活动吗?您想免费体验、试穿当季新品吗?您想与品牌设计师面对面交流穿搭经验吗?您想随时随地查看商场的折扣信息吗?

只要您成为郑州晚报“第一商业”尚品汇的专属VIP。向“尚”看齐,一切皆能实现。

为了感谢您对我们的支持,即日起,本报将与郑州各大商场携手,招募“第一商业”专属VIP会员。

此招募不限人数、不限性别,你都可以参与。以“购物狂”为奋斗目标的时尚达人们,将可以在这里邂逅一份份精美礼品,感受现代时装的穿搭魔力,尊享VIP的专属服务,而将自己定格在最前沿、最潮流、最大牌的美妙时光中。

只要喜欢逛街,钟爱时尚,人人都是购物狂!

本活动将适时进行各种联谊、沙龙、评选特色会员等活动,如果您能在各项活动中脱颖而出,赢得超高人气,本报将对您进行独家专访,和所有读者分享你的购物经。

寻人启事

姓名:尚品汇 年龄:只是一个数字 性别:就是一个符号
特征:集万千宠爱于一身,时尚前卫,独具魅力的主流消费者。在TA身上,岁月没有带走任何东西,反而沉淀下知性、幽默、性感、淡定等各种美好的特质。

奖励:成功通过审核,成为专属VIP会员的朋友,将有机会赢得商场提供的电子礼券。并能长期享受各种VIP服务,例如免费参与美丽课堂、时尚沙龙、新品体验等活动。

参与方式:即日起,将个人资料(姓名、性别、职业、年薪、爱好、特长、购物感受、消费心得等)发送至zzwbsm@163.com,即可参与。每周的入选情况和会员活动咨询,详情见下周五出版的“第一商业”版。