

商业

本报给您当红娘

在建文新世界 开始跨国之恋

5月26日,本报携手建文新世界打造的“跨国之恋·谁是Mr.Right”大型公益相亲活动举行,共有400余名单身青年报名,为保证活动严密、高端,活动主办方择优选择50名单身男女到达现场。

记者 熊维维



母女齐上阵 目标要找优质男

23日,90后美女小琴和妈妈一起来到本报,母女俩都报名参加了相亲会。小琴每天都会读本报,自从在报纸上看到此次跨国之恋后,首先想到的就是自己离异多年的妈妈,正好自己也单身,便要求和妈妈一起报名参加相亲大会。

小琴今年22岁,是一位时尚的美女,身材高挑,站在面前让人眼前一“靓”,目前在一家单位做业务员。她不仅外表漂亮,人也非常随和。喜欢狗狗,她希望找一位25至35岁的未婚男士,对方身高在1.75米以上,最好有房子,性格外向,其他一切看缘分。小琴的妈妈今年45岁,离异已经十几年,有一份非常不错的工作,生活没有负担,孙妈妈是一位非常有气质的知识型女士,她希望找一位50至55岁、素质高的男士。

强强联手 相亲平台大升级

本报曾多次为单身精英打造时尚相亲派对,每期活动都取得不俗的反响,为不少单身男女寻找到适合自己的另一半。为更好打造社区相亲平台,本报携手建文新世界,于5月26日特别打造“跨国之恋”为主题的大型公益相亲活动,还特别招募在郑州工作和学习的外国单身友人参与活动,设立了“海外专区”,方便外国单身友人寻找到自己的中国爱情,力争为更多中原优质单身青年,提供扩展交际圈、认识他人的平台,也方便中原单身男女找到适合自己的跨国姻缘。

据活动举办方透露,为长期帮助郑州单身男女寻找幸福,本报商贸部将不定期举办相亲活动,而本报商贸部相亲会采取会员制,报名者即是会员,不用再报名就可直接参与本报商贸部以后的系列公益活动。如果你想摆脱单身,不妨拨打电话67655279告诉我们,在以后的相亲活动中,我们将第一时间通知你。

前沿资讯

正道花园

携手雅诗兰黛打造销售神话

5月18日,国际顶级化妆品品牌雅诗兰黛正式入驻正道花园百货一楼,与同样定位高端的精品百货商场携手,打造了当日单柜销售超百万的销售奇迹。

据悉,该品牌于4月28日至5月17日向消费者进行了预售,以预存300元可获赠2份雅诗兰黛精美中样的优惠吸引了多个消费者于开柜之前进店消费。开柜当日品牌不仅有多个档级的礼品相赠,更有商场的10倍积分、满额赠等大力度的活动,吸引了该品牌新老会员的爆棚抢购。

记者 王一品 童聪

郑州百货大楼

周末特惠,品牌参与度超80%

2012年5月,郑州百货大楼推出一系列优惠活动,几乎每个周末都有促销活动,而且品牌参与度超过80%。尤其是针织类,春竹、恒源祥、比其、奥群、西西米亚、三利、红素瑶、尼特维尔、俞兆林、发财羊、法诗菲、天山、培馨、赛兔、圣谢儿、皮尔卡丹、雪莲、圣雪绒、珍珠、铜牛等均推出特惠活动。还有特惠专区,罗蒙、杉杉、虎豹满100元减40元,木林森(户外)满98元减45元,朵兰帝低至三折,纤、欧兰姿、易菲低至五折,秋韵低至四折,明牌黄金每克优惠10元,中国黄金每克优惠20元,日本东方表八五折,坦博尔三至五折,雅鹿低至五八折,冰洁六九折。

记者 王一品 童聪

“未来一年,我们会开5家新店”

世纪联华入郑十年,迎来第二轮全面扩张

从2007年年初接掌河南世纪联华超市有限公司总经理至今,崔涛已在郑州生活了五六年。“相比上海,我更喜欢郑州的气候,干燥一点其实更舒服。”崔涛一直坚信,不管是做生意还是做人,都要学会融入环境,“你适应他、喜欢他,才能了解他、体恤他。我在河南做零售,就要融入河南,这才能真正感受到这里的消费习惯”。

世纪联华在全国有100多家门店,郑州这5家店的业绩一直名列前茅,其中4家都排在前十位。为什么有如此骄人的战绩,却不抓紧时间趁胜追击多开几家门店呢?对此,崔涛表示:“最近4年我们没有开新店,但并不表示发展止步。相反的,我们借这个时间充分考察市场并赢得消费者的信赖,这才是实实在在的赢得先机。世纪联华不会盲目扩张,内功修炼到一定程度才能迎来外部扩张的最好时机。如今,时机到了,一年之后世纪联华在河南的门店将达到10家。”

记者 王一品/文 赵楠/图



河南世纪联华超市有限公司总经理崔涛始终认为,企业不盈利是可耻的,因为最终受到伤害的都是商户和消费者。

不盈利的企业是“可耻”的

2012年,是世纪联华超市进驻河南的第十年。相比其他大型商超,世纪联华似乎略显“保守”,自2008年4月长江路店开业至今,其在河南的版图上就一直只有5家门店的脚印。

为什么?原因只有一个——“不盈利的企业是‘可耻’的。”在崔涛看来,以租赁制为经营模式的世纪联华,必须让企业和商户达到“双赢”,才能为消费者提供更优质的商品和服务。

2007年年初,崔涛刚刚接掌河南世纪联华时,

“我们有1000多位‘采购员’”

在世纪联华的各个门店,你都能看到类似的一幕:商户既是老板,也是销售员、采购员甚至是搬运工或面包师傅。

“世纪联华约有760家商户,只有60家属于大型商户,其余大部分都是拿着几十万元、甚至几万元来做生意的小商户……所以这里更像是一个现代化的农贸市场。”崔涛介绍,“这些小商户事事亲力亲为,最

不打价格战,不要培育期

几年前,世纪联华的鸡蛋就是出了名的郑州最低价。如今,推出“赶早集,抢鲜Go”活动后,这里不仅鸡蛋热销,很多生鲜产品都“只卖当天”。但是,世纪联华从不打价格战,一些商品之所以便宜,主要是因为商户不用缴纳那些繁杂的“苛捐杂税”。而且因为是自家生意,商户们都会尽量避免采购、运输、流通环节中可能出现的浪费现象。

未来一年,世纪联华将新开5家门店,还能确保

检查严惩不如发现表扬

管理管理,到底是要管人理事,还是要理人管事?对此,崔涛有自己的想法。他说:“零售业直接与老百姓的吃穿打交道,所以大家都处于一种紧绷的状态,天天把检查、严惩挂在嘴边。其实我们可以转换思路,尝试以鼓励的形

做的第一件“大事”就是关掉新乡门店。“从新乡撤出来,主要是我们‘本土化’做得不够好,而且很多供应商难以承受过长的战线。倘若一直恶性循环下去,结果只会令商户赔钱,导致商品质量下降。与其那样勉强维持,还不如把精力放在其他门店上。”其实崔涛来到郑州之初,心中就已经勾勒出10家门店的美好蓝图,之所以等到现在才开启世纪联华在河南的第二轮全面扩张,只因他懂得以退为进。

关键的是,他们都相当于是最了解消费者的采购员。这一点,是我们最大的优势。世纪联华等于有1000多位熟知市场的采购员,哪一家商超能雇用这么多一线采购?我们不用从北京、上海聘请所谓的采购专家,毕竟商户大部分都是土生土长的河南人,他们最了解家乡人的消费习惯。我们要做的是把好质量关,至于采购和促销方面,商户比我们积极。”

业绩吗?面对质疑,崔涛表示:“世纪联华这几年之所以放缓拓展新店脚步,就是要最大限度地确保商户的利益。未来这几家新店,都是酝酿已久的,商户们也准备好了。大家一致认为,不存在什么‘培育期’、‘养店期’,既然开新店,就要准备充分,一年实现盈利。如果一年时间还得不到消费者的认可,只能证明我们没有做足功课。能改变‘质’的,我们就去做;能改变‘量’的,我们就去积累。”

式来提高这个市场的规范性,去发现闪光点,去表扬好的员工,以激励大家越来越好,如此良性循环下去。”

的确,充分发挥员工的主观能动性,才是最明智的管理之道。