

办展览、做活动、卖电器…… 百货商场咋喜欢“不务正业” 扭转颓势 商家营销出新招

面对上半年零售业普遍业绩下滑,如何走出怪圈,成为零售企业当下考虑最多的问题。细数值得期待、对拉动消费有所贡献的商业元素,本报与您一起探讨在拉动消费的大形势下,零售企业接下来应该做些什么才能扭转局势。 记者 王一品/文 慎重/图

背景 最近一年“日子不好过”

从去年年底开始,虽然随着大小节日应运而生的促销活动一个接一个,但传统零售商普遍反映“日子不好过”,众多企业业绩下滑,这种情况一直持续到今年上半年。

今年6月和7月,百货商场不约而同地推出“年中庆典”,把夏装的换季促销提前了一个多月,希望激活平淡的夏季市场。但是,不得不承认,消费者的购物欲望并未因此而“点燃”,以此来扭转颓势的效果并没有想象中那么好。

来自郑州市统计局的数据显示,1~7

月,我市社会消费品零售总额为1302亿元,同比增长15.4%。其中,批发业零售额134.6亿元,同比增长22.3%;零售业零售额958.0亿元,同比增长14.5%;餐饮业零售额196.2亿元,同比增长15.7%。

分析表明,今年消费品市场波动较大。社会消费品零售额增速从年初一至2月的17.0%,下降至5月的12.5%,6月开始止跌回升,增速达到15.3%。其中,零售业增速最慢。

现状 百货卖不过超市

今年上半年,食品、饮料、日化等日常消费品的“集团”涨价令超市的业绩普遍飙升,而真正代表着市民生活品质的百货行业却一片惨淡。

对此,不少业内人士表示,目前市场购

买力并未显现出明显的反弹迹象,传统百货业若想扭转局面,一方面期待政策支持,另一方面,零售市场已从卖方市场转变为买方市场,商家只有善于发现消费者的变化,善于创新营销,才能顺应市场的优胜劣汰。

突破 围绕“让消费者落到真正的实惠”去创新

下半年只剩短短几个月,尽管零售业整体形势并不被业界人士看好,但行业中还是有不少值得期待、对拉动消费有所思考的商业元素。

比如中原万达广场,以“传统百货模式+国际时尚零售品牌集群”的购物中心模式,一直坚持走品质生活路线。再如国贸360广场,恐龙展、变形金刚展、气球展等文化营销,不断挖掘人们内心的情趣诉求。还有丹尼斯百货,总能结合各种节日大打温情牌;郑州新世界百货,擅长以活动聚集人气,歌友会、相亲派对等活动不断。

说到营销突破,不得不提大商集团,其

一贯擅长“别出心裁”。本周末,大商集团紫荆山百货再出营销新招——联手大商电器、借助集团力量,直通海信青岛总部,在百货商场里大卖电器,而且是以工厂价销售。20多款特价机型任您挑选,甚至有跌破千元的海信彩电。更关键的是,除了市场最低价,紫百还得到厂家最大限度的货源支持,所有特价机型全都不限购。

“货真价实,胜过任何花哨的营销。”紫百相关负责人表示,“大环境告诉我们必须寻求突破,但万变不离其宗,一定要围绕着‘让消费者落到真正的实惠’去创新才可行。”

微评论

成功的营销
必须从消费者利益出发



紫百广场上搭起了电器展厅

百货行业的兴衰直接反映着一座城市的生活品质高低。正因为如此,我们希望看到更多商家能真正关注消费者的变化,体恤消费者的需求,从买方市场出发去创新营销。

大商集团紫荆山百货携手海信为消费者带来工厂价,并承诺百日内买高退差,这不仅是紫百下半年的首个深度营销,也将是百货行业成功营销案例的又一段佳话。其实,每一次成功的营销活动都是从消费者利益出发的,在此基础上的创新才有意义,否则就只是一场“秀”。



超模现场“秀”珠宝(资料图)

近日,被浪漫诗人盛赞为“白昼里的祖母绿,黑夜里的红宝石”的203克拉普柏琳亚历山大宝石,亮相万达广场珠宝钟表文化周。

目前,世界上已知的重量级宝石只有四块,在大英博物馆收藏的两块分别重27.5克拉和43克拉;现藏于美国华盛顿斯密森博物馆的超大宝石则净重65.7克拉。本次万达广场在珠宝钟表文化周期间所展出的亚历山大宝石是现今世界上发现的最大的宝石。

8月17日,第二届万达广场珠宝钟表文化周在合肥万达威斯汀宴会厅启幕。这场珠

宝钟表界的“奥斯卡”盛典,是万达广场自更名以来的首个大型品牌活动,为期10天,跨越万达广场全国42家门店,将标志着“万达血统”在品质年的继续扩张。

活动开幕当天,各大珠宝品牌首席设计师齐聚现场。周大福亿元珠宝展,由十大超模进行现场珠宝秀,集性感、优雅、高端、隆重与智慧的璀璨珠宝在一支支舞曲中华丽绽放。据悉,台湾气质明星吴佩慈、TVB一线小生林峯将分别出席成都站和福州站的分会场活动。

203克拉的 世界最大宝石 助阵万达广场 珠宝钟表文化周

本届珠宝钟表文化周,实现万达广场全国42家门店联动,郑州店自然也有各种特惠活动。周大福、六福、周大生、普柏琳、吉盟等知名珠宝品牌联合推出千余款万达广场珠宝钟表文化周专享款及特惠款饰品,同时,更有心动“一口价”珠宝限时、限量供应,绝对是本年度最超值的珠宝饰品。

万达广场在注重消费者体验的同时,也为消费者带来真正的定制化购物乐趣,这里不仅是时尚聚集地,也是乐享时尚生活专家的精神花园。

记者 王一品

折扣金边

8月24日~26日

淘“最”郑州



女装

曼妮芬旗下品牌季度回馈,全场低至二折。

(正道花园百货)

少女装精选品牌新品秋款满800元返100元礼券。

(BHG北京华联)

秋装新品上市,全场满300元返300元或100元礼券。

(正道中环百货)

全馆二折起,消费满299元再返100元礼券。

(郑州新世界百货)



男装

S2CITYLIFE 全场八折起, BERGES 全场168元起, Jim's 低至五折, Benbo 全场满200元减100元, 以上品牌男装折后满299元再返100元礼券。

(郑州新世界百货)

满300元返300元或100元礼券。

(正道中环百货)



童装

童装馆全新开幕,全场六折起,消费满1080元再赠好礼。

(丹尼斯百货人民店)

在儿童区推荐品牌现金购物满100元,即可领取精美玩具1件(单张小张只限1件)。(BHG北京华联)



鞋类

女鞋参与满100元返100元礼券活动。

(正道花园百货)

百丽、思加图、天美意、奥卡索等品牌女鞋参与“45元或50元换100元礼券”活动。

(正道中环百货)

百丽、天美意、他她、百思图、森达、达芙妮、木林森、骆驼等品牌参与“43元当100元花”活动。

(郑州百货大楼)



羽绒服

艾莱依三至六折, 科拉思纳三至四折, 鸭鸭二至五折, 坦博尔三至八折。雪中飞推出“现金刮刮卡”活动, 刮出多少面值就抵多少钱用。

(郑州百货大楼)



化妆品

消费满260元返50元电子券, 重磅品牌5倍积分。

(正道花园百货)

化妆品品牌可享5倍积分。

(丹尼斯百货花园店)

消费满140元立减20元。

(BHG北京华联)

化妆品参与满200元减40元或30元的活动。

(郑州新世界百货)

玉兰油、美宝莲、欧莱雅、卡姿兰、相宜本草等品牌消费满200元立减30元。

(郑州百货大楼)



精品

周大福黄金九五折, 非黄金类八八折。名表消费满2288元返600元礼券。

(正道中环百货)

黄金最高每克优惠30元。

(BHG北京华联)

周大福、六福等部分参与满299元返100元礼券活动, 购买黄金首饰、摆件满999元返100元礼券。

(郑州新世界百货)

明牌黄金每克优惠35元, 铂金优惠60元。尚成珠宝、华瑞珠宝、莱克珠宝低至三折。

(郑州百货大楼)