

# 夏天狂卖羊绒,开创淡季销售奇迹

## 紫百携手郑蒙深度营销纪实

### 讲述一场反季促销背后的艰辛与快乐

财富之



『一城多心』商情报告

每年8月,都是百货商场的家居羊绒业种最淡的季节。面对销售业绩不佳,大商集团紫荆山百货总经理党玉玲和商场针织区卖区长陈林伟在一次例会上提出,联合品牌通过深度营销提升针织区销售业绩。“可以做一场羊绒反季特卖,比如与郑州最出名的郑蒙公司合作”。在陈林伟说出自己的初步设想后,紫百上上下下经过不断碰撞,反季特卖活动策划案出炉,预订销售目标150万元。

自此,紫百开始书写这次传奇的深度营销经典案例。

记者 王一品 许琳琦/文 慎重/图



大商集团紫荆山百货总经理党玉玲

## 销售任务从150万元提至300万元

8月17日晚,紫百与郑蒙进行了第一次碰头会议,会上就此番羊绒反季特卖会进行了商议。而随着双方探讨的深入,党玉玲当即决定,要把这场反季特卖做成一档能让老百姓记在心里的深度营销。

双方达成一致,此时,销售目标也从150万元提升至300万元。这300万元意味着什么?这个数字超过了郑蒙羊绒平时在紫百一年的销售业绩。“说实话,大家知道新定的销售目标时信心都不是太足。”党玉玲当时就看出了“战友们”的顾虑。正因为这样,才有了8月27日的第一次动员大会。

## 不离不弃,就一定成功走到终点

8月27日,星期一,天空下起了绵绵细雨。早上8点,紫百反季促销羊绒的第一次全体动员大会召开。

开会前,紫百和郑蒙所有中高层以一曲活力四射的舞蹈暖热了现场气氛。会中,“转山”环节的进行把大家凝聚在了一起。紫百与郑蒙的员工双手紧握一条长长的绳索,这条绳索象征着崎岖坎坷的前进之路,紫百家居儿童业种经理潘阳、助理刘敏杰以及四位卖区长与郑蒙的中高层领导,依次从众人手中的绳索上攀爬过去。这一感人画面使大家明白了一个道理,在前进的道路上,我们会有崎岖,会有坎坷,但是只要拉紧彼此的手,相互扶持,相互帮助,不放弃不抛弃,就一定成功走到终点。当胜利的号角吹响,现场所有人都喜极而泣,大家紧紧拥抱在一起,也将一切信任和感动抱在了一起。

最后,双方领导签下300万元的承诺书,立下“军令状”,并宣布了此次促销活动中所有的奖励和惩罚方式。在场者人人信心满满,振臂高呼,誓言要将这次活动做成、做大、做火。

## 要让郑州市民穿上最超值的羊绒衫

为了此次活动,郑蒙羊绒决定临时关闭郑州市四家门店,将所有货品和人员调至紫百支援。在随后的几天里,30万件货品陆续到达。

这么多货品怎么办?从紫百总经理办公室里发出的一条短信解了燃眉之急。当员工接到“支援”短信,迅速赶到现场,卸货、入库、理货、挂货,郑蒙的销售员被紫百这种家人般的关心和帮助

深深地感动着。

为了活动更好地分工开展,分别在商场设置了四个展位。包括西广场玻璃房特卖厅,西门厅折扣区,北门厅精品区,六楼VIP厅高档新品区。30万件的货品总价值2000万元,在四个展位上同步特惠全城。这不仅是紫百今年以来营销活动中的最大力度,更是郑蒙17年以来的最大力度。紫百承诺,要让郑州市民穿上最超值的羊绒衫。

## 大雨没有减弱顾客抢购羊绒的热情

8月31日,又是一个绵绵细雨的早晨。8点半,第二次动员大会在紫百西广场隆重举行。“300万,没问题!”在全体员工的高呼声中,一场力度空前的羊绒反季特卖正式启动。

雨不停地下,紫百营销部部长庞宁为了让忙碌的兄弟姐妹们轻松一下,开玩笑地说:“这是在下财呢。”当天上午9点半,当特卖厅的大门敞开,第一拨顾客蜂拥而

至,把商场西广场都挤得水泄不通。“这场雨丝毫没有减弱顾客抢购羊绒的热情啊。”庞宁说,“虽说那种热闹的局面是大家意料之中又迫切想见到的,但当其出现时,我们还是禁不住感慨——感谢这个强大的团队。”

接下来,活动进行3天后,就创下了202万元的销售数字,创下紫百单品牌深度营销之最。

## 10天时间,销售达500万元

9月5日,活动第六天,销售335万元,提前超额完成了既定任务。

9月6日,又一个雨天,紫百再次召开动员大会。会上,大家一起定下新一轮的销售任务——必保450万元,冲刺500万元。这一次,所有人对目标数字深信不疑。这一次,紫百要向所有人证明,一个钢铁般的团队有着钢铁般的意志,将迈着勇敢坚定的步伐去实现梦想。

9月9日21点30分,营业结束,奇迹再次发生了——500万元的销售目标100%完成。10天时间,一场促销会,却天天都在改写历史,创造奇迹。

一个人可以走得很快,而一群人可以走得更远。紫百是一支无坚不摧的队伍。他们之所以屡创佳绩,是因为大家有同样的激情、同样的理想,而所有的人都在为同一个信念和梦想而努力。



紫百团队