

独家表款+独家折扣

赵雅芝助阵金博大店首届名表节

十月是各大百货商场争抢市场的黄金时机，价格战、商品战、店庆战等营销战火蔓延，而大商新玛特郑州金博大店将继续打造全新的体验式营销，在创新之路上前行。继汪涵、张杰、凯文·加内特之后，赵雅芝、陈若琳将于10月份与消费者“约会”金博大店。



明星见面会多在金博大店北广场举行

世界名表低至五折

据悉，经过一个半月的精心准备，以“爱时刻相随”为主题的首届金博大店名表节，现已进入实施阶段。自10月12日起，依波路动态展首先亮相金博大店外广场，连续三天的模特展示、人体雕塑和顾客有奖答题等互动活动，将为顾客献上钟表节的第一道“品鲜菜”。而“主菜”将于10月21日奉上，届时香

港明星赵雅芝将到店参加互动活动。本次钟表节有众多品牌参与，其中不乏国际一线名表的限量款、纪念款、经典款。欧米茄、宝珀、雷达、天梭、豪雅、艾美、摩凡陀、西马等品牌均有展示，不但献上了独家表款，更有独家折扣，最大折扣甚至低至五折。此外，商场还有满额大礼包相赠。

掀起本年度第二次低起点、大力度返券活动

您在鉴赏世界名表的同时，不妨再逛逛商场，因为金博大店同时还为消费者策划了重量级的返券活动。此番，该店继续保持一贯的三级返券且通收礼券的独有特色。10月19日起，金博大店将开展本年度第二次低起点、大力度返券活动，全场95%的品牌都参与其中，而且秋款新品全部参加。究竟本次三级返券将如何加返，目前还未揭晓，让我们拭目以待。

周六，持光大银行卡刷卡购物者，消费满999元起即返100元（或200元或300元）商场购物卡，让您的购物省上加省。“十月的最后一周将迎来大商新玛特郑州总店的4周岁生日，作为新玛特的一员，金博大店将同喜同贺，一起为郑州乃至河南消费者献上一场精彩的饕餮盛宴。”金博大店相关负责人表示，10月份的营销活动各个独具匠心，与十一黄金周期间会员回馈专场的力度相比，是有过之而无不及。

另外，10月8日~12月15日的每周五和

在“情系宝龙 浪漫民俗婚庆展”上他终于牵了她的手

“金九银十”成了想“婚”人士的首选“好日子”。为此，9月29日~10月8日，本报携手郑州宝龙城市广场共同主办了“情系宝龙 浪漫民俗婚庆展”。坐花轿、抛绣球、骑马迎亲……年轻的小情侣们不仅能在现场体验这些特色婚庆民俗，还可以免费摄影留念。

记者 王一品/文 慎重/图



哥几个一起抬着花轿走起!

免费拍照，为爱祝福

调查显示，每年的10月份，是婚庆最扎堆的时段。如果选十一黄金周期间举办婚礼，至少需要提前一年预订酒店。“如今的婚礼，几乎成了收礼金、走过场的一种固定形式，既没特色，又失去了婚礼本来的意义。”80后的王先生说，在刚刚过去的8天长假中，他参加了5场婚礼。

面对如此“热闹”的婚庆市场，谁都希望自己的婚礼与众不同。9月29日~10月8日，本报携手郑州宝龙城市广场举办的“浪漫民俗婚庆展”，就是为了让更多年轻人拓展婚庆思路，重拾过去的浪漫喜庆传统。

活动现场，处处可见温馨浪漫的画面。为此，宝龙城市广场还特为前来体验的情侣提供免费拍照留念的机会。“尽管免费拍照会令我们承担很大的活动经费，但当一张张见证爱情的照片被制作成‘浪漫经典’相册时，大家都觉得很开心。”活动相关负责人说，希望能为更多相爱的人送上祝福。

小伙子把女友拉上了花轿

此番婚庆展活动共设有5个特色展馆，包括欧洲馆、韩国馆、中国传统馆、革命年代馆、少数民族馆。据了解，这是郑州首个以“民俗表演展现婚庆生活”为主题的展览会，不仅展示了不同国家、不同民族的婚礼习俗，而且特别开设了体验区。

瞧，在宝龙城市广场外广场上，小伙子把女朋友拉上大红花轿，再叫来几个好哥们一起抬着轿子，走起！还有姑娘把男朋友打扮

成灰太狼的样子去“拜堂”，还振振有词地说：“嫁人就嫁灰太狼嘛！”

活动期间，主办方专门邀请了专业演出团体，每天分时段进行欧洲宫廷舞、韩国手鼓舞、少数民族舞、花轿迎亲、扭秧歌等特色表演。最有趣的是，有不少慕名而来的情侣在现场手牵着手参与到演出队伍中。刚刚与女友确定关系的小伙子刘翼龙激动地告诉记者：“追了好几个月，今天我终于牵到她的手了。”

刚刚过去的黄金周，郑州商业行业战绩不错。对此，业内人士表示：“每年长假期间，郑州商业行业都会迎来一次销售高峰，加上今年高速免费，省内顾客更是扎堆涌入。十一的销售，将成为拯救今年市场的一个爆发点。而此番爆发过后，能不能真正扭转零售业的低迷，要看接下来的商场店庆季了。” 记者 王一品

黄金周引燃购物欲望 能否逆转商场今年的低迷？ 当看接下来的店庆季

很多商场把今年最大力度放在店庆中

近日，郑州市商务局的监测数据显示，今年十一黄金周，郑州市10家大型商业、餐饮企业实现销售总额9.29亿元，同比增长39.7%。郑州市各百货商场紧抓节日契机，纷纷推出创意新颖、内容丰富的促销优惠活动，打折返券、积分换购、满额赠礼等方式悉数登场。据初步统计，节日期间，以丹尼斯、大商新玛特为首的我市5家大型百货商场销售总额实现同比增长16%以上。

来自商务部的检测数据更显示，一线城市的销售额增速明显较二、三线城市缓慢。比如黄金珠宝和家电数码产品，北京和上海的增速低于全国水平，而郑州的销售增速保

持在20%以上。对此，业内人士表示：“每年长假期间，郑州商业行业都会迎来一次销售高峰，加上今年高速免费，省内顾客更是扎堆涌入。十一的销售，将成为拯救今年市场的一个爆发点。然后，此番爆发是否只是昙花一现，最后一个季度的销售能不能扭转今年零售业的低迷，还要看接下来的商场店庆季。这几年，很多商场都把全年的最大促销力度放在店庆活动中，一些有经验的消费者在十一期间并不会大量购物，专等10月底至11月期间的商场店庆，而且此时既能采购秋装，又能囤积冬装。”

谁有亮点，谁才是赢家

你店庆，我也店庆。在同样的营销主题下，谁有亮点，谁会创新，谁才能赢得消费者的心。

每年十一过后，全国各地的商家都要进入店庆季，尤其是百货商场。这两年，每逢

店庆，郑州的商场总会拼命挖掘自己的特色，定制个性化的礼品，传递独特的文化。请跟随记者的脚步走走看看，提前探访一下今年郑州各大商场的店庆营销将如何做的与众不同吧。

正道花园百货

亮点：会员服务 1999年10月29日，正道花园百货完成改制全面开业。自此，10月29日即被确定为正道花园的店庆日。每年此时，正道花园都会开展声势浩大的店庆活动，以答谢广大消费者。今年也不例外，自10月18日起，正道花园就将陆续展开13周年系列庆典活动。

最大限度的回馈顾客、服务会员，一直是正道花园历年店庆的主线。依照往年惯例，会员购物时不仅可获得加赠的精美礼品，还可享受多倍积分及相应的兑券活动。今年估计仍会有各种会员好礼等着您。

大商新玛特郑州总店

亮点：细化营销 还记得去年大商新玛特郑州总店3周年店庆时单日销售破1.3亿元的火爆场面吗？店庆当天，不到晚上8点，资生堂、SK-II、谢瑞麟、卓雅、爱是唯一、中国黄金等60%的品牌货品被抢购一空。随后，供应商纷纷紧急调货，全力以赴支持销售。创下纪录，源于新玛特郑州总店力推与品牌深度合作，这也是该店营销活动的魅力所在——营销精细化，真正与品牌沟通到每一个细节、每一个具体的点上。

今年10月的最后一周，新玛特郑州总店将迎来4岁生日，势必还会有令人叫绝的品牌深度营销。

丹尼斯百货

亮点：独家品牌 1997年11月16日，丹尼斯在河南的第一家百货店于郑州的人民路开业。如今，丹尼斯已成为集百货、大卖场、便利店、家具、物流配送等业态为一体的零售企业集团。而资历最老的人民店，更成为全省最高端的一家精品百货，店内不乏GUCCI、FERRAGAMO、卡地亚、MAX&maria、ARMANI、香奈儿、LA MER等国际顶级品牌。

一贯以品牌和新品著称的丹尼斯百货，不仅拥有众多独家品牌，而且堪称在同一品牌下上货最快最新的。今年11月，丹尼斯将迎来15岁生日，按照惯例，丹尼斯应该不会出所谓的营销奇招，只会着眼于实实在在地折扣或返券。