

大声说出你的爱 本报携手正道中环百货开启感恩微信平台 用指尖发出感恩故事



11月22日,感恩节。虽然是个来自西方的节日,但如今在中国也颇有市场。不是因为其沾了“洋节”的光,而是因为我们都有一颗感恩的心。

即日起,郑州晚报将联合正道中环百货向全市读者征集真实的感恩故事。

感恩父母,是他们给予我生命和最无私的爱。

感恩朋友,是他们在失意时伸出援助之手。

感恩老师,是他们给了我知识和力量。

感恩孩子,是他们让我懂得幸福的真谛。

感恩同事,是他们在工作中与我并肩作战。

感恩爱人,不管是曾经的还是现在的,是他们让我在爱与被爱中成熟起来。

一个名字,一个地点,一句话……不管你想感恩的是人还是物或者是个地方,我们都希望你能大声说出自己心底的爱。

微信,时下最便捷的联络感情的方式。我们将借助他的力量,为含蓄、低调的河南人提供一个宣泄情感的空间。如果你也有感恩之情,请大声说出来,赶快加入正道中环官方微信平台并发送真实的感恩故事吧。

记者 王一品

参与方式

11月16日~25日,加入正道中环百货微信平台,发送真实的感恩故事即可(微信号:zdzhbh)。

评选形式

我们将评选出最感人、最具有“正能量”的感恩故事,在郑州晚报“第一商业”专刊上刊登,同时在郑州19楼网站上转载。

奖品设置

- 1.参与者可免费办理正道中环百货会员卡
- 2.发送真实感恩故事即可参加抽奖活动,中奖率超过80%,精美礼品等您拿。

前沿商讯

Cache Cache 启动设计新势力培养计划

法国时尚品牌 Cache Cache 近日在德化街上演了一次“时尚艺术展演”,并与郑州设计新贵们共同献上“我的时尚猜想@郑州”2012 Cache Cache 时尚插画大赛。

据了解,此次“Cache Cache 设计新势力培养计划”的首发站定在郑州,旨在为河南设计院校的学生们提供一个展示自我的平台,大赛为获奖者准备了总额上万元的奖金。 张欣

铭鑫“U视”迷你电脑 落户郑州

您的电视上网了吗?您想窝在家里看高清电影吗?您还在为孩子总盯着电脑屏幕而苦恼吗?现在,在郑州就能买到铭鑫“U视”迷你电脑,帮您解决以上诸多“电脑难题”。铭鑫“U视”迷你电脑是深圳市科正达电子有限公司针对普通家庭用户专门研究、设计的可连接普通液晶电视的一款超轻巧型迷你电脑产品。只要家中电视带有HDMI接口,就可以轻松通过电视实现看电影、网络购物、学习、交友聊天、读书、玩游戏等功能。 万佳

191亿元,“双11”那一天,天猫+淘宝联手创下销售纪录,基本相当于国内顶尖连锁百货全年的业绩。与此同时,京东商城、易迅等电商的销售额同比也在成倍增长,这似乎让传统零售有些哑口无言。

毋庸置疑,电商与传统零售的竞争已进入新的阶段。但是,业内人士依然对百货业的未来充满信心。大家普遍认为:“决定业态存在与否的是消费者,百货商场能够更充分地满足消费者时尚、个性、体验等需求,因此不仅不会消亡,反而会越战越勇,强化自身优势,更精彩更具特色。”

记者 王一品 文/图

电商能革传统零售的命? NO

“百货商场不仅不会消亡,反而活得更精彩”

优势一 品牌资源

来自天猫的一组数据显示,“双11”当天,在女装销售TOP 100的统计中,排在榜单前三位的裂帛、茵曼、韩都衣舍均为其一手打造的“淘品牌”,排名比较靠前的线下品牌主要是ONLY、ochirly等。也就是说,随着电商发展,大众化的线下品牌已经开始加入其中,但百货业态赖以生存的那些大品牌并未进入电商渠道。

业内人士指出,这主要是电商平台的目标客层比较年轻、消费力有限造成的。因此,就“品牌”这一零售业的安身立命之本来说,实体百货仍具有绝对优势。一旦传统零售借助这种品牌资源开始触网,将对电商带来不少的冲击。

典型案例:

王府井百货

据悉,王府井百货的电商平台将以“www.wangfujing.com”为域名于近期上线。一期上线的品牌就超过300个,共有数万个单品。该平台除了有王府井百货店内热销的品牌外,还会有在网购渠道具备一定知名度的时尚品牌。

优势二 新品折扣

电商对于新品的促销总是小心翼翼的,或者干脆不涉足。传统零售商则拥有丰富的品牌资源,他们可以得到供应商的支持,通过打折、返券、买赠等各种形式针对当季新品做促销。而这些促销行为,很容易诱使消费者进行多件购买,甚至比电商的价格战更得人心。毕竟,在同样物美价廉的情况下,人人都更喜欢新款。

典型案例:丹尼斯百货

从上周起,丹尼斯百货15周年庆便盛大开启。花园店上周五的活动中新品参与度超过90%,比去年店庆时业绩增长了30%左右。11月16日,人民店将全面步入店庆时刻,消费满1200元返1200元或500元礼券,以全年最大力度回馈卡友。11月17日~25日,全场冬季流行服饰6折起,购物即有可能获得万元店庆礼金。另外,各楼层不同业种还惊现超值发疯折扣价及赠品礼。

优势三 错位经营

从零售日历上来看,11月是缺少大节日的。而“双11”这个节,也是人们硬生生造出来的。电商炒作他,但实体商店并不一定会选择跟风。纵观郑州百货商场,几乎没有哪一家为“光棍节”大做文章的,倒是以周年庆、感恩节为主题的营销活动居多。善于与电商错位经营,也是传统零售的优势之一。

典型案例:万达百货

万达百货一直以“关怀、品位、阳光”的服务理念来构建“价值大厦”,令其不断扩大品牌影响力。成立5年来,万达百货在全国开了57家大型百货商场,其中也包括郑州的两家店。11月16日至22日,正值万达百货五周年司庆,郑州中原、二七两店联袂上演重磅特惠,冬靴参与“47元换100元礼券”活动,冬款服饰“50元换100元礼券”,秋款商品低至三折。



国贸360广场要打造郑州“最美”圣诞树

优势四 体验营销

尽管“双11”期间,电商创造了销售额新纪录,但是现在消费者最强调的“体验式购物”仍是电商的短板。而传统零售,正在不断强化这一优势,不仅满足消费者的购物欲望,更要令其有多层面的愉悦感、享受感。

典型案例:国贸360广场

11月10日晚,一贯崇尚文化营销、体验营销的潮Buy地国贸360广场举行圣诞点灯仪式,高达12米的圣诞树在众人的期待中发出耀眼的光芒。此番,国贸360广场不惜重金打造郑州“最美”圣诞树,旨在让潮人们尽早感受到圣诞节的欢乐氛围。