

“魔鬼市场”背后的“郑蒙现象”系列报道之一 品牌路

郑蒙,这是一个诞生于河南本土的羊绒羊毛衫为主的商业品牌经营公司,历经17年中原商圈的风雨商战,在被世界称为“魔鬼市场”的中原地区,利用自己的“郑蒙模式”、“连锁密码”在中国服饰行业创造了一个又一个经营神话。这个冬天,郑蒙又将推出感恩回馈盛宴,郑蒙多赢的策划背后,到底秉承书写着怎样的品牌成长史? 记者 熊维维

品牌成长史 17年成就“郑蒙模式”

牵手名品,强化品牌专业优势

20世纪90年代,中国经济进入高速增长时期,中国的服饰业也进入了飞速发展的黄金10年。伴随着一些国际品牌服饰进入中国市场,国内一些领军品牌服饰业开始异军突起、大放异彩。人们在与世界品牌的初级对话中,学会了追逐“品牌”,也慢慢拉近了中国高端服装与世界的距离。

这时的人们买衣服已经有了明确的地点:进品牌专卖店。郑蒙抓住这个时机,专业代理了鄂尔多斯、鹿王、雪莲、帕罗、皮尔卡丹、恩佐、金丽杉等10多个羊绒为主的品牌及以羊毛为主的鹿王撒迪斯、派尼奥、维斯澜、七色秋、胤姐等众多国内一线品牌和国际品牌。后期又组合了丝绸针织品牌,主要是杭州都锦生、狄兰丝、湖州丝绸府、金三塔等驰名品牌。时至今日,这些品牌依然备受消费者所青睐,销售纪录不断被刷新。

产品完善,满足不同消费人群

做品牌,一旦选定,就要不断让产品结构完善,适合市场,适应消费。郑蒙实业有限公司总经理彭玲芝坦言,做针织行业,从“衣”为主,围绕着“穿”这个大课题在做模式。在1995年创业初期,大家都在做单一品牌,郑蒙就逐步进入多品牌,专业化经营,不断完善产品结构,创造了“金字塔”消费理念。从“经济实惠—典时尚—名牌产品—顶级时尚”来定位品牌和产品结构的完善,打破针织行业的单一性。

打造针织行业的全品类,力推“冬穿羊绒夏穿丝”,倡导平价奢华,力创“走千家不如进一家”的经营模式和服务意识。根据河南市场的具体特点,将市场分为“高端羊绒市场”和“平价奢华的羊毛市场”,以实图为例,“穿羊绒找郑蒙”、“平价奢华羊毛衫,唯有郑蒙羊毛馆”,并在冬季配有少量皮衣皮草,力创“走千家不如进一家”的消费意识。

郑蒙公司大力倡导了一个“平价奢华”的消费概念。通过十几年对市场的调整,使羊绒、羊毛、丝绸、皮衣、皮草的产品结合更加完善,市场更加规范,满足了不同消费者。这种“经济实惠”+“经典时尚”+“名牌产品”的引领式消费概念,给郑蒙带来了行业内遥遥领先的销售业绩,一度被称为“郑蒙模式”、“郑蒙现象”。



随处可见的“郑蒙羊绒城”、“郑蒙羊毛馆”成了郑州一道亮丽的商业风景线。

连锁加盟,顺应时代发展趋势

早在郑蒙公司成立之时,特许经营模式便开始在服装业风行,并逐渐成为主流模式,诸多企业采用特许经营专卖拓展终端市场。郑蒙公司也不例外,稳稳地发展连锁加盟店,顺应中国服饰行业发展的时代潮流,并创造了自己特有的连锁加盟模式。

郑蒙公司17年来致力于羊绒羊毛,作为先行者,愿以更多的经验与大家分享,以相对成熟稳定的“郑蒙模式”,带动更多的人自主创业,让更多有创业意识的人少走弯路。

走综合零售的经营方式,单品牌的全品类是未来

针织行业的可行之路。据彭玲芝透露,在合作初期,行业都以单品牌经营专卖店出现时,郑蒙就认定,未来一定是多品牌组合店更有生命力。至此,在创业初期就大胆发挥,开设了第一家“内蒙古羊绒精品店”,以鄂尔多斯、帕罗、星皇等多品牌经营,后经多年的不断发展和完善,演变成现在的“郑蒙羊绒城”、“郑蒙羊毛馆”。创造了经营理念中的“圆球效益”和经营过程中的“金字塔”消费,具体解释为“经济实惠”、“经典时尚”、“名牌产品”、“顶级时尚”的多品牌,多产品,宽结构的消费意识,创造了“穿羊绒找郑蒙”的行业奇迹。

合作模式

服务人群

品牌选择

“魔鬼市场”背后的“郑蒙现象”系列报道之二 大事记

郑蒙,顾名思义是郑州和内蒙的一个结合词,涵盖了更多的寓意和无限梦想的企业元素,综合而直观,让人易懂易记,这和本土随处可见的“郑蒙羊绒城”、“郑蒙羊毛馆”构成了一道亮丽的商业风景线。

在郑蒙实业有限公司总经理彭玲芝看来,在行业里坚守17年的郑蒙之所以能走到今天,靠的是新老员工的共同努力和超前的经营理念及先进科学的经营管理。众所周知,羊绒羊毛品牌季节性很强,尤其是这两年经济危机的当下,郑蒙又是怎样创新发展,一路领先,名冠行业?有哪些创新的经营思路值得大家借鉴? 记者 熊维维

品牌大事记 创新营销与“慈善同行”

事件回顾



“回报社会爱心大型促销会”8月开幕

由郑蒙举办的“回报社会爱心大型促销会”在紫荆山百货开幕。此次促销会将以“卖出一件毛衣捐赠一元钱”的方式,由郑蒙实业捐赠给河南省爱心基金会,用于推进老龄社会福利、爱老助老等相关公益事业的发展。在活动现场,彭玲芝表示,此次爱心促销会上每卖出一件服装,郑蒙实业都向河南省爱心基金会捐赠一元钱。“奉献爱心是每个人的责任,也是我们企业家应尽的社会义务,这次与河南省爱心基金会合作举办这次活动是一项惠民工程,我们也会长期的坚持做下去。”



“第二届羊绒、羊毛节”3月开幕

为庆祝10家店铺开业,由郑蒙实业有限公司举办的“第二届羊绒、羊毛节”已于3月23日开幕。此次羊绒、羊毛节,款式多以冬款清货为主。鄂尔多斯、鹿王、雪莲、帕罗、皮尔卡丹、金丽杉、恩佐等羊绒品牌,鹿王撒迪斯、雅鹿、派尼奥时装羊毛、七色秋、维斯澜等羊毛品牌,会悉数亮相羊绒节。有些品牌的经典款式以超低价让利消费者,部分羊绒、羊毛衫价格更会低至100元。

郑蒙携手紫百反季大力度促销

8月中旬,“大商紫荆山百货携手郑蒙大型促销会”全面启动。据相关负责人介绍,本次活动的促销力度不仅是紫百今年以来的最大力度,更是郑蒙17年以来的最大力度,负利润促销,紫百、郑蒙承诺三年买贵退差。紫百与郑蒙此番携手,目标只有一个——让活动力度最大化,让贴心服务最大化。此外,紫荆山百货、郑蒙公司与河南爱心基金会携手,每售出一件服装就会向贫困地区捐款一元钱。

坚持“饮水思源回馈社会”

作为构建社会的细胞,企业和社会有一种无言的契约,企业不仅要获取经营利润,还要承担社会责任。对于任何一家有理想开创百年基业的企业来说,在践行企业社会责任,开展慈善捐款和公益项目的同时,还要从企业发展战略的高度来重视企业社会责任并将其作为企业战略的重要内容。

郑蒙公司时刻牢记着“饮水思源回馈社会”的企业理念,秉承责任创新思想,全过程全方位地让社会责任理念融入营销、培训、管理、供应链等诸多环节。最大限度地创造企业发展的社会价值,协调推动企业和社会的可持续发展。

彭玲芝这样说:“企业应该将‘社会责任’作为企业宗旨,为社会创造价值,企业的发展得益于社会,更要回馈于社会。”她是这样说也是这样做的。“一个人、一个企业富了,不算富。只有社会上更多的人有事干有钱赚,那才叫真正的富有。”彭玲芝希望以“郑蒙实业”为基点,带动更多的人创业,为解决当前存在的就业难为题尽一点力。为此公司制定了一系列的加盟优惠政策,以最佳的扶植条件和运营环境鼓励热爱服装行业的有志之士加入郑蒙连锁队伍共创伟业。

今年,郑蒙开展了多场活动,都有爱心捐助,“爱心无大小,关键在行动”这个由河南省爱心基金会打响的慈善理念,如今也成了郑蒙公司一直坚持着的社会责任和企业文化理念。

郑蒙创造了一个个销售神话,担当着一份社会责任,献出了一片片真挚爱心,我们期待着郑蒙在未来的蓬勃发展中,给我们带来更多惊喜和精彩……

事件点评

Advertisement for Zhengmeng Woolen City and Woolen Store. It features the brand logo 'ZM 郑蒙' and 'ZHENG MENG' in large stylized fonts. The main slogan is '有情 有衣 有郑蒙' (With love, with clothes, with Zhengmeng). The central theme is '暖' (Warmth) and '爱' (Love). The ad lists various store locations and their phone numbers, such as '金水路店: 金水路与杜岭街交叉口 0371-66220386'. It also includes a promotional offer: '郑蒙相约好礼相送 全场新款 3.8-6折 (惠顾除外)'. The bottom section lists store addresses and phone numbers for '羊毛馆各店分布' (Woolen Store Distribution), including '天明路店: 索凌路与天明路向南200米 电话: 0371-86602990'.