

前沿商讯

大商超市 税企共建和谐征纳关系

“感谢郑州市二七区地方税务局解放路税务所。因为该所通过税企共建,让企业充分感受到了什么是‘和谐征纳关系’,通过不断优化纳税服务手段,帮企业解决了实际困难和问题。”近日,本报商贸部收到一封“感谢信”,这封信是位于金博大负一楼的大商超市全体员工寄来的。

“大商集团一直坚持‘大服务’的理念,在这一点上,解放路税务所也有着同样的坚持。”信中介绍,解放路税务所的冯凯定期到重点税源企业内部和企业管理层及财务部门进行沟通,一方面宣传和讲解最新的税收政策,另一方面从支持企业自身发展的角度来为企业解决税收困惑,让国家税收“取之于民,用之于民”的理念在税企双方达成共识。

王一品

锦荣 举办联谊运动会

“加油!加油!”近日,位于长江路锦荣摄影器材城内,阵阵呐喊声震耳欲聋……由锦荣商贸城、锦荣摄影器材城联合举行的2013年度商户、员工联谊运动会火热进行中。

“为了推动全民健身活动,丰富体育文化生活,提高全体商户和员工的身体素质,增进彼此的团结友谊,锦荣特别组织策划了本次运动会。”活动相关负责人介绍,活动中,广大商户和员工积极报名,近700人参与了此次体育盛宴。此次联谊运动会充分展示了商户和员工的精神风貌,增强了企业的凝聚力。“这样的活动,我们今后还要办”。

滕井星

才子男装 衬衫文化节“领绣”郑州

近日,继杭州、北京两站大获好评之后,以“领绣时代”为主题的才子男装第二届衬衫文化节转战郑州,为中原消费者带来一场时尚文化派对。

活动现场,众多中外名模T台秀令人耳目一新。而应邀前来展示传统苏绣技法的江南绣娘们,更是让围观者零距离感受到了江南淑女的婉约之风。

据活动相关负责人透露,自巡展以来,才子男装联合门户网站建立的“领绣时代”线上专题的关注度与日俱增,“领绣时代,我是真才子”的才子体宣言也成了网络热词。借力此次活动的影响力,作为中国男装的领军品牌,才子男装将继续坚持把传统文化融入现代服装设计的设计理念,全力打造令世界瞩目的中国时尚文化第一品牌。

王一品



大商千盛广场已成为社区型百货的典范

“诚信经营,诚实为人。”大商集团河南超市连锁发展有限公司总经理杨旭东曾说过,“企业若想呈现给终端消费者一个良好的、可信赖的消费环境,首先要建立一个公平、诚信的经营平台。”

如今,已实现“覆盖河南”初步规划的大商超市,在迅猛拓店的同时,更注重优化管理、提升服务。

郑州晚报记者 王一品/文
赵楠/图



大商超市的购物环境越来越舒适,品类组合越来越合理。

3年开13家门店

大商超市“覆盖”河南的初步规划已实现

以每年40%的业绩增长稳步前行

2009年,大商超市正式进驻河南。来得虽晚,但势头却是最猛的。截至2012年年底,大商超市在河南已经开设了13家大型商超。短短3年,大商超市一跃成为河南店网规模第二的超市品牌。如今,“大商速度”已经成为河南零售业历史上的一项新纪录。

2012年是“大商超市”的关键期,被称为“优化管理的维护年”。这一年,企业管理人员不断轮岗,通过实践培养出大批“全能选手”。

这一年,超市基层工作人员加强业务学习,通过培训完成了人才储备。这一年,是大商超市覆盖河南市场的第三个年头,量的基础已经打好,质变开始了。

截至目前,大商超市正以平均每年40%的业绩增长稳步前进。一些门店已经顺利度过培育期,步入良性循环的轨道。通过总结、消化前期经验,大商超市已对信息、物流、营运等方面进行全面技术升级,以求更大的突破。

从厚爱供应商到厚爱消费者

“高速发展”,这4个字成了大商超市进驻河南市场以来最真实的写照。用杨旭东的话说,“如此神速,和供应商伙伴的支持是分不开的。”超市与供应商是利益共同体。都说超市要把好货源关,但这一关怎么把才能把严实,靠诚信显然比靠铁腕更管用。

“做生意不能一味地追求利益最大化,宁

可自己吃点亏,也要确保供应商的基本利益。”杨旭东表示,“说白了,如果超市拼命去压榨供应商,为了生存,供应商难免会做出损坏消费者利益的事。反之,你对他厚道一点,他自然也会厚爱消费者,把最优质的产品拿出来,这才是良性循环。大家若要长久地持续发展下去,就必须坚持诚信经营。”

依托百货是最大的优势

零售业的竞争在不断加剧,若要生存下去,拼生鲜、拼价格,可以说各有各的高招。而大商超市最大的优势,在于依托百货。

在大商超市身边,或有千盛生活广场这种品类丰富的小型百货相伴,或有新玛特系列的大中型百货“撑腰”。

合理运用百货资源,适当与百货客层靠拢,尽量做到多元化、专业化,以满足不同消

费者的需求……最近一年,细心的消费者会发现,大商超市的购物环境越来越舒适;超市的品类组合越来越合理,货品摆放越来越清晰、便捷,很容易就找到想买的东;导购、收银等人员的工作越来越细致、到位,总有温馨提示、微笑服务相伴;返券活动越来越多,打折范围越来越广,借助百货的营销模式,让老百姓得到更多实惠。

精准定位,抓好特色经营

都说这两年商业行业普遍陷入困境,但大商超市却始终保持着稳步扩张、稳步增长的势头,为什么?归根结底,是其懂得放大优势、精准定位、抓好特色经营。

比如,位于大商新玛特金博大店负一层的大商超市,经过全面升级改造,在逐步加大精品品类,扩充外汇商品,增大红酒区,来迎合

中高客层消费的需求。而建设路店这类单纯的社区型大卖场,就以配备小百货功能为主导,着重增加家居用品,走生活服务路线。

在市场竞争愈演愈烈的大形势下,人们的消费观念、消费意识不断转变,超市也开始如百货般“明确定位”,将目标群体进行有效细分。

立足郑州,面向河南

“立足郑州,面向河南。”这几年,大商超市初步完成了其河南市场发展蓝图中的初期规划,以快速扩张的方式,在全省范围内逐步开设以超市为龙头,整合休闲百货、电器及餐饮娱乐等多业态的综合性生活广场,以形成自营经济实体、联营经济实体和集团品牌、管理输出的经营实体,并初步建设成为机制灵

活、结构合理、品牌强势、收益稳健、发展强劲的自主创新型企业集团。

自定下覆盖河南18个地市的整体规划后,大商超市平均每年会开3到5家新店。今后也不例外,还会有新店不断开业。而不同的是,接下来的每一步都会走得更加稳健有力。