

作为郑州核心商圈中的地标性百货商场,金博大已经走过了16个年头。自2006年大商接手后,其不断创新、提升。而今,面对二七商圈即将到来的新一轮全面升级和“贴身肉搏”,大商新玛特金博大店总经理张杰表示:“竞争和机遇是并存的,我们将以价值营销取代价格营销。” 郑州晚报记者 王一品/文 慎重/图

让价值营销取代价格营销

访大商新玛特金博大店总经理张杰

一场大“革命” 金博大将成为20万平方米的商业综合体

去年年初,张杰再次回到金博大店。这不是一次普通的“回归”,而是要担起“变革”的重任。

1989年从业以来,张杰从未离开过商业行业。他是当年金博大的老员工,从筹备期到辉煌期,再到2006年大商接手,历任楼层经理、招商部部长、总经理助理等职务。

2008年,大商集团郑州地区集团在河南全面发力,而张杰也成为皇甫立志总裁任命的第一个走出郑州拓展新店的职业经理人。在他和同事们的努力下,开封的大商千盛店开业第二年开始盈利,开封的大商新玛特店开业当年就实现盈利。

一次新体验 在商场里欣赏禅宗少林音乐大典

今年金博大店在推行全新的营销策略,以价值营销取代价格营销,不断提高顾客在消费中所获得的价值。

比起自身硬件设施的“革命”,更重要的是软件思想上的“革新”。在张杰看来,转变经营思路是重中之重,因此,从他担任金博大店总经理以来,首先抓的就是营销。

经常逛街的朋友会发现,最近一两年,金博大很少有“赤裸裸”的价格促销活动,而是以新品发布、会员答谢、明星见面会、大型公益活动等各种文化推广居多。

对此,张杰解释:“我们必须扎扎实实修炼‘内功’。一方面,梳理会员,抓住核心客户的心。另一方面,八个业种经理实现轮岗,提升所有员工的服务意识、业务能力。从今年开始,我们专攻氛围营销和文化营销。一场场大型模特秀和文艺汇演,吸引了众多客流。尤其

去年年初,张杰再次回到金博大店。这不是一次普通的“回归”,而是要担起“变革”的重任。

“原有的金博大店要改扩建,从四层变为六层,而且要逐层加固拓宽,重新规划、全新升级,我们称之为一期工程。在此基础上,西边将新建二期工程,与一期交相呼应、连成一体。两三年后,大商新玛特郑州金博大店将成为体量约20万平方米的商业综合体。”张杰表示,这是金博大内部自身的一场大“革命”。

是暑期上演的禅宗少林音乐大典,让顾客在这里有一次全新的购物体验。商场在为消费者提供更多物美价廉的商品时,更要注重大家的感受。”

从国内百货业发展的整体趋势来看,目前已经步入购物中心时代,人们在购物的过程中,需要的是集档次要性、体验性、娱乐性和情景性为一体的购物方式。“我们必须捕捉到这一趋势,不断强化购物之外的商场功能,包括餐饮、娱乐、服务等各个方面。”张杰介绍,“今年金博大店在推行全新的营销策略,以价值营销取代价格营销,不断提高顾客在消费中所获得的价值,包括自身服务的加强。另外,商场也根据消费需求的变化,在不断调整产品结构。”



大商新玛特金博大店总经理张杰

非常导购

金博大店 为您打造“购物天堂”

秋风送爽、硕果盈盈,这是一个收获的季节,也是一个放飞梦想的季节。中国人民一直在实践着“中国梦”,而大商人同时也在实践着“大商梦”。值此国庆佳节,大商新玛特郑州金博大店将本着对“顾客至上”的不懈追求,努力为消费者营造一个“成就梦想的购物天堂”——秋季新品全场6折起,更有品牌活动精彩呈现。

重磅品牌超值回馈

9月24日~29日,佰草集在金博大店一楼中厅举行大型展促,让您尽享“满600元返100元礼券”的超值钜惠。

9月30日,爱是唯一“满300元返150元礼券”,国际名表“满1000元返150元礼券”。还有谢瑞麟珠宝年度最大力度的回馈大促,让你这个金秋璀璨夺目。活动仅此一天,不容错过。

9月27日~10月7日,名品黄金“满400元返30元或20元礼券”。

精选品牌盛大展促

10月1日~7日,威可多将在一楼中厅举行大型展促,满2000元返200元礼券。

即日起至10月8日,凯盛家纺大型促销,全场1~5折(新品除外)。

9月30日~10月8日,李宁将在外广场举办大型展促,3.5折起,另有新品走秀,值得期待。

各种展览震撼眼球

9月29日~10月7日,金博大店将举办“中国梦·大商梦”航拍摄影展。与此同时,还有camel active品牌的飞机展,将带给你前所未有的视觉冲击。

一股执著劲 坚持作核心商圈中的“核心”

众所周知,二七商圈是郑州的核心商圈。在这个商圈里,我们可以看到郑州老一辈商人士的血汗,也看到了新一代从商者的决心。如果提及这里的地标性百货商场,很多人都会想起金博大。

如今,二七商圈正在经历新的变革与竞争。华润万

象城、丹尼斯大卫城等震撼中原的“大项目”已经渐渐揭开神秘面纱,未来一两年就会陆续开业。这个承载着郑州商业行业几代人梦想的核心商圈,似乎注定要成为大型购物中心贴身肉搏的“战场”。那么,这样一番竞争局面对金博大又将意味着什么呢?

不管二七商圈如何变化,金博大店所处的位置一直都是‘核心中的核心’,我们要抓住这种无可替代的区位优势。

“大商、华润,都是国内百强企业,而且是商业领域的领军者,大家都瞄准二七商圈,证明这里有巨大的发展潜力。国外的购物中心喜欢开在城乡接合处,而中国的往往开在城市中心。有竞争才会有新的发展机遇,才能更繁荣,而老百姓购物时的可选择性也才会更强。”张

杰说,“不管二七商圈如何变化,金博大店所处的位置一直都是‘核心中的核心’,我们要抓住这种无可替代的区位优势。未来的金博大店除了有丰富的业态与国际化先进元素,还将拥有3000多个车位以及直通地铁口便利条件。当然,更会有最贴心的服务。”