

大商新玛特金博大店再掀“秋惠狂潮”

消费满300元立减150元 开创大力度满减的全新促销方式

坚持在服务和管理上“精耕细作”

上周末,一场“满300元返300元礼券”的促销活动让大商新玛特金博大店再成焦点。因为其通返通收、名品参与的零门槛,让此次活动成为今年下半年以来商场力度最大的一次营销活动。对此,商场相关负责人表示:“今年以来,金博大店的促销活动并不算多,但每一场都能让消费者记住。”

这几年,返券促销在郑州已经成为一种“习惯”。金博大店之所以能在最常规的活动中脱颖而出,除了其货真价实的品牌参与度和返券力度,还要得益于其深入骨髓的服务意识。举个简单的例子,返券活动通常会造成员工疲惫,但在金博大店,当消费者拖着疲惫的双腿站在收款台前排队时,身边会出现面带微笑的客服人员为您指引其他款台;当您拿出购物小票准备返券时,客服人员不仅会提醒您返券能怎样使用,还会递来一瓶解渴的饮料。

“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。”相关负责人表示,“金博大店最近两年一直坚持在服务和管理上‘精耕细作’,要从价格营销转向价值营销。”

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正稳步前行,从价格营销转向价值营销。
郑州晚报记者 王一品 文/图



独家首发活动会越来越多

众所周知,二七商圈是郑州的核心商圈。在这个商圈里,我们能看到郑州老一辈商界人士的血汗,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。但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”。面对未来,这个“核心”正在不断提升自己的“核心竞争力”。

10月25日,皮尔·卡丹内衣2013年新品发布暨会员回馈活动在金博大店盛大启幕。据了解,一贯秉持“高格调、高质量”的皮尔·卡丹时尚内衣,诠释着现代顶级内衣的专业特质,其特有的精致面料及简约休闲的剪裁,充分展现出都会男女简约、成熟、自信的魅力。此次新品发布活动上的款式,大部分都是首次亮相中原地区。

旨在打造“购物天堂”

“我们就是要为广大消费者打造一个最时尚、最舒适的‘购物天堂’。”金博大相关负责人指出,“多年来的积累、沉淀与发展,都是为了这样的目标。”

10月25日~27日,金博大店将再掀“秋惠狂潮”。百货服饰将参与“消费满300元减150元”的活动,部分“满400元减150元”、“满500元减150元”。另外,珠宝名表参与“消费满1000元返100元礼券”活动,化妆品“满300元返70元礼券”,黄金“满400元返30元或20元礼券”,女鞋“50元或60元现金可换100元礼券”。

“今后,这种独家首发活动,在金博大店会越来越多。”活动相关负责人表示,“品牌最看中一家商场的影响力、号召力,看其能否引领时尚、引领消费,金博大店正具备这些优势。”

与此同时,还有素然、EIN等知名女装品牌的深度营销及秋冬新品推广,消费满1000元即返100元礼券。据了解,这种大范围、大力度直接满减的促销方式,在郑州商业行业中尚属罕见。

大商新玛特郑州金博大店

活动时间: 10月25日(周五)-10月27日(周日)

明星品牌	名表	化妆品
满1000减400元	满300返80元礼券	满300返80元礼券
时间: 10月26日-10月27日 (部分款除外)	时间: 10月27日	欧珀莱 高丝.....
满300返150元礼券	满300返180元礼券	满300返300元礼券
婚丽一生 娜尔思 爱步 雅乐士	蒙迪爱尔	红人 傲士
		时间: 10月26日-10月27日

重点推介	pierre cardin
LAMPO UOMO	皮尔卡丹内衣
年度VIP回馈	年度回馈
7折后赠礼	10月25日-11月3日
10月26日-10月29日	一楼中厅

Dohia 多喜爱	CHANGHONG 长虹
全场19元起	特卖会
10月19日-10月27日	10月18日-10月31日
四楼电梯口	一楼中厅
10月25日-10月31日	
玻璃房特卖	

同庆新玛特 秋惠金博大



扫描二维码即领优惠券

百货服饰

满300/400/500减150元

金博大超市 金秋护肤完美计划 给您带来购物新体验 时间: 10月25日-10月27日