

郑州华润·万象城 招商成果展示会华丽揭幕

多引擎驱动“商业航母”

郑州华润·万象城的规模有多大?设计理念是什么?招商成果和发展潜力如何?距离开业还有多长时间?近日,以“光芒·万象”为主题的郑州华润·万象城招商成果展示会召开。在揭开这艘“商业航母”神秘面纱的同时,也意味着整个郑州商业行业将迎来全新的格局。

郑州晚报记者 王一品



提前半年达到95%招商签约率

10月26日,郑州华润·万象城招商发布会以震撼的《仰望,光芒·万象》开场,巨型环绕幕布完美而立地呈现出郑州华润·万象城的全景和细节,向世人展示这座郑州城区的最高建筑。之后,生动形象的写意动画将时光车轮倒回春秋时期

的繁荣商业大都会——郑国都城“新郑”,再一步步追溯到亚细亚时代的郑州商业辉煌。

郑州华润·万象城,属于华润置地最高端的产品品牌。3年前,华润在郑州最贵的二七商圈选址,开建大型城市综合体。这3年,万象城的商业价值不断升

温,其规模、品牌、开业时间、发展潜力等问题均备受瞩目。据悉,该项目的品牌规划将突出致力于实现国际品牌与国内时尚的平衡,并力求保持新进品牌与成熟品牌的二八组合。截至目前,已经成功实现定位目标,提前半年达到95%的招商签约率。

铸就国际化都市综合体

华润置地是华润集团旗下商业地产旗舰,其万象城商业项目于9年前在深圳诞生。自2004年首座万象城开业以来,其一直被定义为国内商业综合体的标杆,为无数城市引入了国际化的消费理念。而郑州的项目,是继深圳、杭州、沈阳、成都、南宁之后的第六座万象城,体量将达22万平方米,1000多个品牌,将涵盖国际高端、时尚潮流、家庭体验三大主题元素,具备购物、休闲、娱乐、聚会、商务、服务配套等多种复合功能,旨在成为中部地区档次最高、规模最大、功能最全的一站式中高端全客层购物中心。

郑州华润·万象城购物中心分为地上七层和地下三层,由世

界知名设计团队打造,建筑风格独具匠心。其中,主体结构充分吸收了中原文化形态,其优雅而流动的建筑形体,隐喻着对母亲河的敬意。据了解,购物中心的每一个入口都呈现出被河水用力冲刷后的轮廓,裙楼外墙的设计则暗合着山峦的高低起伏。

作为华润置地在郑州投资开发的第一个巨型商业项目,郑州华润·万象城除了购物中心外,还集5A甲级写字楼华润大厦、五星级君悦酒店、高端住宅悦府等多功能于一体,铸就国际化都市综合体。而且,内含百盛精品百货店、“冰纷万象”真冰场、中影星级影院、Ole精品超市等四大主力店。

“时尚,万变不离万象”

郑州华润·万象城之所以备受瞩目,除了因其规模、档次会创下河南之最,更因其将开启城市全新的生活风尚。

以成都万象城为例,其引入的Ole超市是全国旗舰店,也是成都首个大型国际型超市。那里的“顶级酒窖”珍藏了法国五大酒庄的顶级产品,并汇集世界各国400多种优质葡萄酒。此外,其概念厨房由五星级大厨定期在此开设烹饪课堂。可以说,这个超市里的货品有

八成左右都是进口商品。

据了解,为体现全客层服务,传达温情、美好、梦想的美学风格和生活理念,郑州万象城特别推出了集实用性与精美度于一体的VIP会员卡,本着“时尚,万变不离万象”的主题,为VIP会员献上无限惊喜。这艘多引擎驱动的“商业航母”,在今后的日子里,将致力于为这座城市带来前所未有的青春活力和色彩斑斓的品质生活。

19周年庆16地800家门店实现异地联动 即日起永乐将上演11天让利消费者活动

近日,记者从永乐生活电器了解到,11月1日,将迎来永乐电器华北大区19周年辉煌庆典,为此,华北大区16地18个分部800家门店实现异地联动,届时永乐将上演11天普惠中原消费者的大型让利活动。从今日起到11月11日,河南永乐联袂全球500多家品牌供应商,以最优惠的促销资源,特价机放量供应,让利金额超亿元。郑州晚报记者 樊无敌

厂家不计利润,全面让利消费者

“永乐与全球各大家电厂商长期保持着良好的战略合作伙伴关系,双方诚信合作,互惠互利,我们要继续提升厂商战略合作水平。通过厂商共同努力,永乐大单采购、囤货,厂家包销等多种采购模式下,共同拉低家电价格,将实惠让利给消费者。”河南永乐电器总经

理王巍说到,此次大单采购也为永乐19周年庆大规模庆典活动拉开了序幕。

11月1日到11月11日永乐19周年辉煌庆典,单品满800元返100元积分;套购满1600元返300元积分,最高返2000元积分。店庆购物就送食用油一桶,全场低至6折;预存定金送

大礼,预存50元当100元花,另加送食用油(限购800元以上商品),预存100元当200元花另加送电磁壶一台(限购2000元以上商品);单品满819元送价值158元电磁壶一台,套购满3819元送价值598元的锅具三件套。王巍介绍,活动中单品底价绝杀,限量抢购。电磁炉

抢购价仅售99元,50升电热水器,抢购价仅售599元;5公斤全自动洗衣机,抢购价仅售698元;三门冰箱,抢购价仅售999元;32英寸LED彩电低至1099元;大1P变频冷暖挂机,活动价仅售1999元;单反相机跌破3000元;苹果iPhone 5C,活动价仅售3899元。

■新闻1+1

永乐陇海路店重装后11月8日开业

11月8日,永乐陇海路店重新进行调整升级开业。

“开业期间,将在原有基础上,卖场的档次、氛围、装潢、展厅都将升级,店内品牌也将更加齐全,并将拥有更多的互动体验区。”王巍说,“开业期间还加大了3C产品的出样品类、数量,以及大量真机体验,以为消费者提供更多的3C高品质产品。”

据了解,永乐陇海路店作为大郑州区域的西南家电王,成立于2008年,位于西南核心商圈,附近小区众多,商业氛围浓厚。重装开业的陇海路店凭借着过硬的硬件设置及软件条件,经过5年时间的发展现已成为西南家电商圈的领导者。“永乐堪称是中原百姓最熟悉的家电卖场,而绿城消费者对购物的环境、体验以及服务也有更高的要求,而陇海路店的此次升级也源于此。”王巍进一步表示,“我们广泛征集了消费者意见,为打造百姓心中的陇海路店,将消费者的需求与愿望放在首位,通过提高服务打造更舒心、更方便的购物环境。”

顾客对永乐情有独钟

每年永乐的生日庆典都是“宾客盈门”,为什么顾客对永乐情有独钟?王巍介绍说:“除了活动本身的实惠和永乐自身品牌的吸引力外,永乐完善的售后服务也发挥着至关重要的作用。永乐推出的‘家安保’服务和诚久保障保障服务,在维护消费者利益的同时也为消费者带来更好的购物

享受。”

家住郑州汝河小区的冯阿姨笑眯眯地说:“永乐的产品和服务确实比较好,买家电我一直来永乐。这不,今年儿子买的新房要装修,我们又来永乐买家电了。”

在19年的发展过程中,永乐大力创新连锁经营模式,积极推进供应链协同创新,通过供应链效率的提升降低成本,确立了直供模式,从厂家直接进货,减少流通环节中不必要的代理成本,使产品价格平均降低40%。王巍说:“目前,永乐已与消费者、上游制造商构建了一条无缝咬合、即需即供的超导供应链,这是永乐能够做到行业最低价,成为家电零售渠道领导者的深层次原因。”

