

“我型我素”“风云榜”热评中 谁是大明星 您说了算



谁是行业标杆?谁是老百姓心中最满意的珠宝专卖店?谁能引领珠宝业的时尚方向?

即日起,郑州晚报“我型我素”2013中原黄金珠宝行业年度“风云榜”的评选活动将进入热评阶段。如果您是珠宝拥趸者,请填写下面的调查表格,为您钟爱的企业投上宝贵的一票,分享经验,让更多消费者买到货真价实的珠宝首饰。您也可以“举报”不满的购物场所,说出那些不愉快的购物经历,让企业多一份社会责任,为其他消费者提供前车之鉴。

填写完毕后,请您将表格邮寄至“郑州市中原区陇海西路80号郑州晚报1楼西大厅消费部”,邮编450006。或者把填好的表格拍成照片,发图至邮箱(zzwbtopsh@126.com)、微信(zzwb-top-sh),也可以拨打电话0371-67655272、13673656790或通过新浪微博@郑州晚报TOP生活表达您的意见。在中原珠宝首饰行业,谁是消费者最青睐的“大明星”,消费者说了算,参与投票还有机会获得神秘奖品哦。

郑州晚报记者 王一品



河南世纪联华超市常务副总经理李永恒

11月6日,河南世纪联华超市启动11周年庆系列活动。11年来,这个来自上海的连锁品牌,总能在不同的市场形势下成为“最有河南缘儿”的超市。对此,河南世纪联华超市有限公司常务副总经理李永恒表示:“开放、灵活、创新的经营方式,是世纪联华的成功法宝。只有变,是唯一的不变。”

郑州晚报记者 王一品/文 慎重/图

“11年来 变是唯一的不变”

专访河南世纪联华超市常务副总经理李永恒

质量比数量更重要

2002年11月8日,河南世纪联华超市有限公司成立,在郑州连开3家门店,成为最早进驻河南市场的全国性连锁超市。一年后,3家店全年销售额突破4.5亿,成为郑州“最赚钱的超市”。如今,世纪联华已在郑州开设了7家门店,还有两家新店正在酝酿中,其仍然坚守一个原则——开一家店就要活一家店。

“如果单纯为了扩张而盲目开新

店铺,那是不理性的选择。”李永恒表示,“前几年,是众多大型连锁超市扎堆进驻郑州、布局河南市场的一个扩展阶段。但是,随着市场日趋饱和,大家开店的步伐也在慢慢放缓。而世纪联华一直本着稳步发展、精耕细作的宗旨来开店,从不盲从。”

在李永恒看来,大型综超不同于便利店,店铺的质量永远比数量更重要。

有竞争才有创新

从提出“生鲜只卖当天”的口号,到某公司旗下产品全部八折,到“火锅产品全场八折”的同品类一起促销,再到“满98元返10元”率先引入超市业态……11年来,世纪联华超市的营销活动总是敢于大胆创新,先于同行一步。

对此,李永恒笑着说:“那都是被激烈的市场竞争逼出来的。世纪联华是最早将百货业的会员制、返券促销和品牌深度营销引入超市行业的,目前我们的会员数量已突破60万人。面对如此庞大的会员队伍,必须

细分客层,再进行差异化营销,以提高会员的忠诚度。这几年的数据显示,世纪联华的销售额有80%左右来自会员。如今生活节奏越来越快,年轻人在超市的随机消费也越来越多,我们希望大家逛超市也像逛百货商场一样对品牌充满忠诚度。进店时他们也许只是随机消费,但有了这一次‘邂逅’,会流连忘返。所以,我们一直在努力借鉴百货业中优质的营销手段,用深入人心的活动来不断提高吸客能力,用实实在在的产品逐步加大顾客的购买频次。”

为供应商提供开放灵活的发展空间

众所周知,世纪联华向来以“产品最全”著称。“单品的丰富度、价格带的宽度,世纪联华都占有绝对优势。”李永恒介绍,“一般综超的单品数都是一两万,而我们能达到4万左右。这是因为世纪联华的经营模式为供应商提供了开放、灵活的发展空间,让他们可以充分发挥主观能动性。举个例子,我们的进场、结

算等方面几乎不设任何门槛,尤其鼓励商户积极发掘新品。可以说,世纪联华的所有商户人人都是采购员。这一点,也是我们与其他超市最大的区别。很多商户都是土生土长的河南人,他们非常了解家乡人的消费习惯、消费理念,我们要做的只是通过数据分析、市场调研帮他们把好质量关。”

做生意要本着“务实”二字

据了解,11月6日至10日,正值河南世纪联华11周年庆典。活动期间,消费者在超市内购物满98元,即返60元礼券;在外场百货区域购物满100元,立减50元。此外,还有近万种商品献上店庆独家专属特价。

“做生意其实就要本着‘务实’二字,尤其是超市这一行业,活动形式可以创新多变,让消费者有不

样的消费体验,但任何营销的本质都应该是实实在在回馈消费者。十几年来,世纪联华的每一次大型促销活动都会惊现不少‘同城最低价’。就说刮刮乐活动,从来都是100%的中奖率,而且奖品均以实用的家居用品为主。”李永恒说,“今年店庆也不例外,还是要最大力度地让利消费者。”



2013中原黄金珠宝行业年度“风云榜” 消费者满意度调查表

1.您了解珠宝首饰信息的主要途径有哪些?(可多选)

- A.网络
- B.珠宝专卖店
- C.报纸或杂志
- D.商场

2.您购买珠宝首饰的最主要原因是什么?

- A.礼品馈赠
- B.准备结婚或各种纪念日
- C.增加个人魅力
- D.体现身份地位

3.您购买珠宝首饰时最看重哪些因素?(可多选)

- A.质量
- B.款式
- C.价格
- D.品牌

4.您认定一款产品时主要是因为什么?(可多选)

- A.品牌知名度
- B.制作工艺精美
- C.质优价廉
- D.售后服务

5.您更希望通过哪种形式来选购珠宝首饰?

- A.根据个人需要量身定制
- B.经专业人员推荐
- C.随机挑选,一眼看中了就买
- D.专门为了搭配服饰而选

6.您购买珠宝首饰时会考虑它的寓意吗?

- A.只要喜欢就好,寓意无所谓
- B.非常重视寓意
- C.只追求一些纯天然产品的寓意
- D.根据情况而定

7.您会选择到哪里购买珠宝首饰?

- A.商场里的珠宝专柜
- B.珠宝首饰专卖店
- C.珠宝展或直销会上
- D.网购

8.您在购买珠宝首饰时,是否遇到过特别满意的销售人员或店铺或品牌?请详细说明经过。

9.您在购买珠宝首饰的过程中,是否遇到过消费陷阱,或者令人遗憾甚至愤怒的事情?请详细说明经过。

姓名: _____ 年龄: _____ 电话: _____

参考品牌

澳星珍珠、百泰首饰、宝利来珠宝、潮宏基珠宝、戴梦得、东方金钰、翡翠鸟、凤凰珠宝、华昌珠宝、恒产珠宝、金鑫珠宝、锦鸿珠宝城、金伯利钻石、金美福珠宝、金九福珠宝、金利福珠宝、今世福珠宝、金至尊珠宝、嘉华婚爱珠宝、卡地亚珠宝、珂兰钻石、老庙黄金、老凤祥、龙泽润宝、六福珠宝、老银匠、铭心珠宝、梦祥银、乾昌珠宝、庆隆珠宝、瑞奥地矿珠宝、圣博大珠宝、施华洛世奇、天成珠宝、天顺祥珠宝、谢瑞麟珠宝、玉中皇珠宝、元亨利珠宝、豫矿珠宝、豫冠黄金、一恒贞珠宝、英特纳珠宝、中国黄金、中国珠宝、中原珠宝城、周生生、周大福、周大生、周六福珠宝(名单按字母顺序排列)

