

金博大 17 周年庆 破纪录 踏上新征程



贴心服务 顾客至上

经历了金博大店庆的消费者应该都有这样的体验——甜美的客服人员会为您送上温水；一两千个停车位不仅解决了停车难题，而且提供免费的停车服务；连保洁阿姨、保卫大哥都能帮您做临时导购；去负一层的超市还能免费试吃各种食品；如果只是想喝点饮料、吃点零食，走到款台或返券处就能买到……这，就是真正贴心的服务，就是金博大的魅力所在。

有消费者说：“在金博大店庆时买东西，除了能享受到超值的货品，还能享受到超值的服務，感觉真舒服。”

客流攒动 见证疯狂

趁着店庆特惠活动，本人亲自体验了一把。在这里，几个小时似乎瞬间就过去了，因为太实惠，可买的东西太多了。除了衣服、鞋子、家电等生活必

需品参与返券，还有黄金、珠宝、名表、化妆品等奢侈品类也亮出全年最大力度，实在是机会难得，想不买都不行。

这次金博大 17 周年庆，以 99 元起返的超大返券力度，加上全场通收礼券的模式，以及 99% 的品牌参与度，让广大消费者真正得到了最大实惠。

“快过年了，来这儿把全家的新年新衣都买齐了。而且还花到平时一半的钱，太划算了！”一位专程从洛阳赶来购物的消费者说，“这一趟收获太大了。”整个商场，随处可见拎着大大小小购物袋的顾客，据初步估计，大家的提袋率已超过了 70%。

在现场，金博大店总经理张杰说：“每年店庆，就像我们精心为消费者准备的饕餮盛宴，很高兴看见大家欢聚在一起尽情享用。”

在笔者看来，唯有“疯狂”二字才能淋漓尽致地体现这次店庆的场面。

店庆首日 销售破亿

据了解，此次金博大店 17 周年庆共实现 2 亿元的销售额，店庆首日就突破了 1 亿元。其中，有 70% 的品牌打破了单店店庆最高销售纪录，有 5 个专柜销售超千万元，有 50 个专柜超百万元，有 120 个专柜超 50 万元。

这样的业绩，更表明了广大消费者和供应商对此番店庆的认可。“其实，销售数字的背后是团队精神在支持着。我们有一支可爱、向上、勇敢的团队，这是企业制胜的法宝。”张杰如是说。

再次起航 实现蝶变

在金博大店 17 周年庆启动仪式上，大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志说：“不久的将来，这个地方将有一座 18 万平方米的商业项目，就是金博大的一期

改造和二期建设，我们将亲自见证这个项目的诞生。”

据了解，金博大的改造将于 2014 年上半年开始蝶变，重新起航的大商新玛特金博大店将带给消费者更有新意、更时尚的购物体验。

“以百货为主的大型购物中心，将带给消费者新的感官刺激。”张杰强调，“未来我们会创造更多的惊喜给广大消费者、供应商伙伴以及员工们，我们希望打造出富有自己特色的商业模式。”



店庆花絮 米皇羊绒节 小伙子求爱洋妞儿



“太美了，爱老虎油”

在活动现场，来自美国的 Christina 不仅是米皇的消费者，而且走上 T 台成了“模特”。更有趣的是，她美丽、大方、自信，近乎完美的走秀，几乎成了全场的焦

点。甚至有男屌丝突然蹿出，捧着鲜花大喊：“太美了，爱老虎油！”当众 Christina 示爱。

“我很荣幸有帅哥向我表白，他说我很美。I'm so happy!” Christina 说，“漂亮的羊绒衫，不就是希望男士们能投来欣赏的目光吗？以前大家都迷信欧美大牌，其实是因为不了解中国的这些优质品牌。拿羊绒来说吧，我很喜欢穿羊绒衫，既舒适又好看，关键是价格比国外一些牌子至少优惠 5-10 倍。”

让羊绒走进更多家庭

“这种走秀以前只在电视上才看过，没想到今天零距离就能看到。”参加羊绒节的一些消费者说，在现场近半个小时的红

毯秀中，模特演绎了米皇奢美传奇系列时装周走秀款，还特意在场为消费者展示了时尚羊绒最新流行趋势，让大家大饱眼福。

“以前总觉得羊绒衫太贵了，也不会特别去关注。来到金博大米皇羊绒节才知道，羊绒也可以高质而实惠！”在金博大一楼，正选购羊绒衫的李大姐说。

确实如此，作为服装的一个小板块，消费者在选择女装时最先关注的往往不是羊绒，而商场羊绒品类所摆放的位置通常也不会是最好的，因此很多消费者就错过了既时尚又显档次的羊绒服饰，挺可惜的。在消费者看来，米皇举办羊绒节，不仅仅为更多消费者带来了实惠，更重要的

是让人们关注了羊绒、了解了羊绒，让羊绒走进更多家庭，提升了大家的生活品位和质量。

“全国羊绒品牌这么做的，只有米皇”

“全国羊绒品牌这么做的，目前只有米皇。”谈及此次羊绒节，米皇羊绒制品有限公司郑州分公司总经理杨女士自豪地说。

杨女士表示：“米皇要让羊绒节真正成为让消费者走近时尚羊绒、了解时尚羊绒、近距离欣赏时尚羊绒、消费时尚羊绒的大舞台，这是我们举办全国规模羊绒节的初衷。”她认为，羊绒节是一个欣赏时尚羊绒服饰文化的大 Party，也是一个属于消费者自己、实惠入手羊绒服饰的节日。