

2013中原黄金珠宝行业年度“风云榜”继续开榜 “年度最具影响力品牌”揭晓

自本报去年年底启动2013中原黄金珠宝行业年度“风云榜”评选活动以来,受到业内外人士的普遍好评。更严谨的参选门槛、更广泛的参与人群、更权威的媒体聚焦,都使此次活动越发激烈。群雄逐鹿,谁能登顶?各项大奖正陆续揭晓。本次中原黄金珠宝行业年度“风云榜”评选活动的奖项设置,主要分为两大类:一是人物类,包括“年度特别贡献人物”和“年度最具影响力人物”、“年度最具推动力人物”、“年度最具创新力人物”、“年度营销策划精英”等奖项。二是品牌类,包括“年度最具社会责任感企业”、“年度最具影响力品牌”、“年度最受消费者喜爱品牌”、“年度最具潜力品牌”、“年度最佳诚信品牌”、“年度最佳售后服务品牌”、“年度最具创意品牌”等大奖。此前,“年度最佳诚信品牌”、“年度最具潜力品牌”和“年度最受消费者喜爱品牌”等三个奖项已经揭晓。新年伊始,我们要揭晓“年度最具影响力品牌”,因为这是广大消费者以及行业中人最关注的一个奖项。据了解,在投票评选阶段,该奖项的角逐最为激烈,而金鑫珠宝几乎从头至尾都在该榜单中位居第一,可以说是毫无悬念地斩获这一奖项。 郑州晚报记者 王一品

年度最具影响力品牌 金鑫珠宝

获奖理由:金鑫珠宝创建于1997年,主营黄金、铂金、钻石镶嵌、银饰、玉器等,汇集国际珠宝品牌。金鑫珠宝先后荣获“中国商业服务品牌”、“中国珠宝首饰业驰名品牌”、“全国售后服务行业十佳单位”、“中国金店100强”、“河南省著名商标”等荣誉称号。已成为河南最具影响力、最受消费者欢迎的珠宝品牌。

金鑫一直以“宁失万两金,不负顾客心”为服务宗旨。2013年夏天,金鑫珠宝策划了黄金“西瓜价”活动——“尊享黄金每克269元和关爱瓜农献爱心”活动,不仅让咱河南人过了一把黄金瘾,更在珠宝行业中写下销售传奇。随后,金鑫又重磅推出16年一遇的“铂金赶集价”,再次创造珠宝界新的销售神话。而黄金“西瓜价”、“铂金赶集价”等营销活动已经成为珠宝行业标志性和品牌性活动。

除了创下销售之最,在门店规模上金鑫也堪称“河南之最”。比如位于郑州二七商圈核心地段的金鑫珠宝正弘店,一

经面市就创下国内珠宝业“单店”规模之最。

作为河南珠宝行业龙头企业,金鑫珠宝在把河南原最高端的正弘国际名店打造成专业珠宝卖场的同时,也对珠宝零售业的经营模式做出大胆创新,以其专业化、规模化、特色化的经营之路,为消费者提供更专业、更齐全、更实惠、更贴心的一站式珠宝购物体验。

此番斩获2013中原黄金珠宝行业年度“风云榜”的“年度最具影响力品牌”大奖,实至名归。

颁奖词

企业的影响力绝对不是一朝一夕之功,更体现日积月累的综合实力。在不尽如人意的经济环境中,河南最具影响力的珠宝品牌——金鑫珠宝从品类组合、聚客能力以及资源整合等方面把品牌运作能力发挥到新的高度。黄金珠宝作为奢侈消费品不同于其他商品,消费者在选购时往往要货比三家,慎重选择。

品牌资讯

万人空巷,抢铂金!

金鑫珠宝铂金“赶集价”339元/克

还记得去年万人空巷的抢铂金场面吗?那是金鑫珠宝推出的铂金“赶集价”促销活动,震撼了全城,也让无数错失良机的消费者后悔了一年。

您别着急,3月7日~16日,金鑫珠宝铂金“赶集价”将再次打响战鼓,活动规模之大、让利幅度之高,将再创纪录。

铂金以其天然纯白、永不褪色和永不磨损的珍贵物理特性被喻为爱情金属,对每一个爱美的女人来说,戴上铂金能让自己如花绽放。

据了解,目前市场上铂金零售价大多数都在400元/克以上,而此番金鑫珠宝为“三八”节特推的铂金“赶集价”将低至339元/克。魅力女人,岂能错过这次专属特惠。据活动相关负责人介绍,几十万件铂金产品,包括戒指、项链等款式多样的饰品,已经准备就绪,一次重磅优惠“盛宴”即将上演。

在此提醒大家,铂金“赶集价”将于3月7日开始在金鑫珠宝全省各直营店同步开展,为了方便购买,市民可以就近到金鑫珠宝各店选购。

这个三八妇女节,请给自己一个狂购的理由,也给男人一次表现的机会吧。

郑州晚报记者 王一品

国美电器向“伪低价”宣战

争做价格标杆

从今天到3月17日郑州市民线上线下“享底价”



直击行业低价,国美拒绝噱头式营销

家住金水路的章魏透露,去年本想趁着节日大促购买一件音像产品,但通过其他顾客的评价发现,页面标注3.1折、现价为299元的商品去年售价仅为119元。翻看其他顾客的评价可以看到,在此前的5个月时间内,这款商品出现过119元、219元、150元、299元、239元、184.4元等多种价格,其中以119元购买的顾客表示,当时商品全价为239元,打了五折。不难看出,目前标注折后售价299元的价格,其实是该商品的最高售价。

针对此类现象,希望通过举办此次“全民直击真低价”活动,以具体行动来表明国美的低价诚意和实力。国美高级副总裁李俊涛表示,活动期间,国美全品类一线主流

产品将共同出击,确保线上线下最低价,重新定义家电低价标杆。为更好服务消费者,国美推出三大承诺,力保全面满足消费者的购物需求。第一,价保五一,差价双倍返还;第二,不限量真低价,约定期内缺货赔偿300元;第三,欢迎消费者比价、同行跟价、社会监督。

据悉,此次活动中,国美将投入上千款超低价商品,其中,苹果iPhone 5S(16G)“土豪金”仅售4968元、合资空气净化器仅售1288元、海尔Ro膜净水器直降1000元、卡西欧自拍神器仅售5199元、合资32英寸彩电跌破1300元、3升电饭煲跌破90元……李俊涛说,届时,国美将在门店开放wifi,希望广大消费者比价监督。

随着互联网、移动互联网的快速发展,零售业竞争加剧,随之而来的是价格成为企业在各大促销大战中争夺消费者的“终极杀器”,“限量秒杀”、“0元购”等促销噱头比比皆是。从“先涨价后降价”到“低价购买后无货供”,从“少量低价秒杀赚眼球”到“虚构原价优惠造假。等价格乱象丛生,“伪低价”不仅严重侵犯消费者利益,更成为行业发展的毒瘤。3月5日,国美宣布将于3月7日到17日举办“全民直击真低价”活动,以真正低价普惠消费者,净化市场,引领行业新风气。 郑州晚报记者 樊无敌 文/图

依托强大供应链,多渠道满足消费需求

据了解,自2014年初,国美就通过采购一步到位价商品,全面体现国美在价格竞争上的优势。同时,为保证低价产品的丰富性,国美在中、低端型号基础上扩展中、高端型号,覆盖全系列产品线,形成全系统产品低价能力,提升终端店面商品的价格竞争力。实际上,真正的低价不应仅仅依靠暂时外部产业资本的注入,而应建立在打通供需链的基础上,这样才能具备长期稳定的低价运营能力。国美之所以敢承诺低价商品不断货,缺货产品三内补齐,是因为借助行业最领先的ERP信息化系统,国美实现与供应商实现资金流、商品流与信息流

的有效对接,提高数据处理效率,在订单、库存、对账、结算等环节,增强新产品推出的快速反应,通过门店快速补货促进产品销售,把握市场机会加快销售周转,以提升周转效率、降低缺货率。

家电专家罗清启指出,与其他传统零售企业不同,国美在互联网时代的转型将更偏向于回归零售、聚焦主业,战略始终与消费者站在一起。国美发展目标不仅旨在打造出一条高效、低成本的供应链系统以保证价格透明化及最低化,更重要的是满足消费者日益增长的购物体验需求,始终将用户体验至于企业发展的最高位置。

读一赠一 抢空调 到国美

来国美参加空调众筹活动,就有好礼相送。来国美,预存50元就送毛巾套装+优惠券等,格力、美的等大牌还有好礼另送。关注河南国美官方微信,回复关键词“空调”,并群发微信再送电影票。

从今天到3月16日,国美将携手格力、美的、海尔、海信、科龙、奥克斯、伊莱克斯、春兰、TCL、志高、三菱正式启动3月空调抢购活动。届时,购挂机送50元,购柜机送100元,套购一柜加一挂送200元。格力也有优惠活动,除了空调有优惠,凭格力空调众筹券,购买

格力晶弘冰箱、格力净水机、空气能热水器优惠200元;凭预存券购美的空调最高可抵3000元,再送价值999元空调售后服务礼包。另外,如海尔空调单台最高直降3000元,购指定型号柜机+挂机最高送4位数超值至尊红包,保价100天;美的空调单台最高直降1800元,根据不同型号送汤锅、炒锅、电风扇及最高价值999元售后服务礼包;海信空调买就送精美餐具套装,全场满1000降100,最高直降1000元;奥克斯空调全场8折起,单台最高直降1000元,套购送加湿器。