

# 万人相亲会第五季来了

## 6月1日,二七万达广场,不见不散

婚姻登记处门前从早到晚排成长龙,婚介所几乎被挤爆,刚刚过去的“520”,成就了无数新欢燕儿,同时也让更多单身人士开始坐不住了。

还记得去年本报在二七万达广场组织的那几场万人相亲会吗?规模之大、成功率之高,都创下了郑州大型现场相亲活动之最。假如您还在为错过了无数次脱单机会而懊恼,不要紧,6月1日本报将再为您献上一场大型相亲派对——二七万达万人相亲会第五季,震撼来袭。

自去年夏天郑州晚报商贸部联合二七万达广场举办“爱在万达”大型万人相亲会以来,该活动陆续进行4场,轰动全城。据统计,平均每场相亲会现场都有过万人参与和围观,去年6月底的那场活动现场曾一度突破两万人。这在人数上

创下了近年来郑州相亲活动的最高纪录。

近日,本报商贸部不断接到单身人士的求助电话。为此,本报将再次携手万达广场举办大型相亲会。据活动相关负责人介绍,本次活动将沿袭往届,还会组织电子、医药、化工、城建、汽车等众多知名企业事业单位的单身男女集体参与,尤其是让“企业好男儿”组团来报名。活动过程中,男女比例基本会保持在5:5,平均年龄将控制在26岁左右,一改往日大型相亲活动女多男少、年龄偏大的窘境。

按照惯例,活动现场不仅会为大家准备各种趣味互动游戏以加强沟通,还有诸如钻戒、礼券等各种丰厚大礼。还等什么,抓紧时间报名吧。郑州晚报记者 王一品

### 报名方式

报名要求:35岁以下,真诚寻觅另一半并向往幸福婚姻的健康单身男女。

报名截止时间:5月31日 活动时间:6月1日下午3点  
活动地点:郑州二七万达广场

现场报名:正常工作的工作时间,可携带本人身份证前往陇海西路80号郑州晚报1楼西大厅商贸部进行现场报名。如工作太忙,也可以电话报名。

报名电话:  
0371-67655279、  
18638929765。  
温馨提示:报名者需如实提供个人相关资料。本活动为公益活动,不收取任何报名费用。



### 品牌秀台

## 老郑州 老珠宝 老字号

天成珠宝就意味着品质与服务



上世纪90年代立足中原的百年品牌老店天成珠宝,在郑州发展20余年,如今已成为中原屈指可数的珠宝集团公司。河南天成珠宝集团有限公司是咱河南人自创的品牌,傲人的佳绩博得众人好评——“天成,就意味着老郑州、老珠宝、老字号。”  
郑州晚报记者 王一品

### 零利润赢得顾客的心

近日走访发现,红专路天成珠宝店的生意已经够好了,新店宣传也很到位,但为什么促销活动至今没有停,价位还要继续再低?这个问题在该店负责人王经理那里得到了答案。“毕竟是老字号,活动时间太短,显得太不实在,希望更多的顾客在我们新店得到实惠。”王经理说,“我们零利润赢得更多顾客的满意,挺开心的!”

### 新店起航,免费换新

经五路红专路天成珠宝集团大楼本月初盛大起航,刚开业的这一个月活动不断。

同是天成珠宝,但新店的黄金价位要比其他店每克低上几元钱,而且黄金免费加工、换新。除了换新还送抽奖券,可参加5月30日的4999元珠宝免费拿的抽奖活动。

### 中奖率百分百

据了解,凡在天成珠宝红专路店消费,就能参加抽奖。而天成珠宝承诺,只要您来抽奖,就能百分百中奖。

有人说天成珠宝是郑州的老字号,也有人说天成象征着共筑爱巢的“两只小鸟”,因为天成广告宣传片上就有两只可爱漂亮的爱情鸟。不管怎样,在消费者心里,天成珠宝就意味着品质与服务。

### 知名餐饮品牌“聚会” 共同解读“发展密码”

近日,聚集了百胜餐饮、土大力、巴奴毛肚火锅、仟吉西饼、多乐之日、汉堡王、维体健身等数十个餐饮知名品牌和健身机构的新都会首届体验业态品牌沙龙活动,在绿地新都会销售中心举行。活动中,餐饮品牌代表达成共识——未来城市的商业中心,一定是以体验式商业为主,注重环境空间的主题式商

业会更受青睐。而这种能满足城市时尚客层需求的一站式全能消费平台上,餐饮业将成为带动人气的一大亮点,这也是未来餐饮业发展的突破点之一。对于此次活动,主办方表示,这不仅仅是一场品牌沙龙,更是一场与城市发展紧密结合的商家联盟会,一次零距离沟通的时尚派对。王一品

## 世纪联华感恩50万会员 个性化服务再升级



周二周四会员日

### 第一个开展会员日的超市

为了给会员提供更好、更实惠的服务,2013年初,世纪联华首创周二会员日,活动当天会员顾客持卡消费即可享受全场商品九五折,还可享受会员双倍积分。蜂拥而至的会员顾客让世纪联华会员日在郑州一炮而红,引起同城各大超市纷纷效仿。去年10月,应广大会员强烈要求,全面开展每周周二、周四两个会员日,给忠实会员提供更多实惠和惊喜。

在充斥着激烈竞争的当下,更好地了解目标购物者,尤其是那些经常光顾并有着较高消费力的购物者,根据其需求量身定制营销策略并打造更适合的商品结构,对零售商来说显得越来越重要。因此,会员服务成了商家最关注的话题。根据尼尔森的调查,接近2/3的中国消费者认为“更好的服务”是他们所期待的会员制能带来的最大受益。除此之外,分别有62%和50%的中国受访者表示“打折或免费赠品”和“特殊购物优惠时段”也比较重要。

作为扎根郑州10余年的世纪联华超市,在会员服务上从无到有、从少到多,从粗略到细致,通过开拓创新、精耕细作,让这家老牌超市不仅拥有稳定会员50万人,更赢得了良好的口碑,同时在商超会员制领域首创了多个行业第一。  
郑州晚报记者 王一品 文/图

### 第一个使用电子币的超市

如果您还停留在超市会员积分兑奖品的时代,那就OUT了。不管是洗衣粉、洗衣液,还是卫生纸,也许都不是您最想要的礼品。如今,在世纪联华,您的积分您可以自己做主,先兑成电子币再当现金花,超市里

数万种商品任您挑选。世纪联华是行业中第一家将会员积分转换成电子币的超市,20分会员积分可兑换1元电子币,可等同于1元现金在超市买东西。

### 第一个组织会员出游的超市

八里沟、青天河,还有洛阳牡丹园,世纪联华每年都会免费组织会员出游,这在郑州零售行业中也是唯一的。每年春天,

世纪联华都会抽选1000名会员去踏青旅游,让您在忙碌之余尽享春暖花开的美好时光。

### 会员服务不断升级,值得期待

如果您在世纪联华全年积分满1000分,即可升级为金卡会员。如果您全年积分达2000分,可马上升级为白金卡会员。未来,世纪联华会将百货的会员分级管理理念首次引入超市。而金卡、白金卡会员享受的服务也会更加丰富。比如,凭卡可免费停车、进入绿色交款通道、生日购物得现金礼券享多倍积分、尊享嘉年华等。这意味着,世纪联

华即将成为第一个推出会员分级服务的超市。

丰富的会员商品品种、超低的会员商品价格,是直接引导会员顾客消费的主导因素。世纪联华为了给会员提供更多的实惠和更丰富的商品,即将扩容会员商品,从每档期50个会员商品增加到每档期500个商品。要让会员顾客真正享受到与众不同的“物美价廉”。



会员游牡丹园