

辣妈们 必逛购物中心

近两年,集吃喝玩乐、家庭消费、休闲教育等多功能于一体的大型购物中心成了郑州商业发展的急先锋。在消费者的消费需求从单纯“购物”向“综合消费”转变的同时,郑州似乎也进入到“购物中心时代”。十一将至,“辣妈潮爸”要想拖家带口还逛个痛快,必去大型购物中心,这成了主流消费群体的完美选择。郑州晚报记者 王一品

推荐地:郑州华润万象城
推荐理由:引领中原守望国际时尚

9月12日~14日,郑州华润万象城购物中心秋冬时装周震撼首发,马青、张馨之等国际超模重磅加盟。一场时装秀,不仅拉开了世人瞩目的万象风尚季的序幕,“抽金条”活动更是点燃了全城消费者的热情。

郑州华润万象城购物中心自今年4月19日开业以来,便领航二七商圈迈入高端时尚新殿堂,而此次万象秋冬时装周更是首次引领中原守望国际时尚盛典。据活动相关负责人介绍,举办万象风尚季意在给全体会员带来超凡的感

受。被万象城秋冬时装周邀约的VIP会员,不但可以在时装周VIP席上抢先欣赏国内外名品的新品成衣,更能获得专享的名品折扣。

据悉,9月28日~10月7日,万象城还有百万豪礼陆续登场,只要会员消费满一定额度即可参与刮奖活动。千万别小看一张“刮刮乐”,也许能刮出iPhone 6、金条、Dior香水,甚至是PRADA的手袋哦。而10月7日更有史无前例的抽巨奖活动,好运来了真是挡也挡不住。

推荐地:丹尼斯七天地
推荐理由:每个家庭成员都能找到自己的乐趣

丹尼斯七天地,顾名思义就是7个业态各异的大型购物中心,这7个“天地”携手占据了郑东新区商务内环的近半位置。七天地集购物、休闲、娱乐、商务、康体、餐饮等功能为一体,走多业态复合型商业路线,尤其是其中有两个天地为家居馆,拥有无数国际国内知名的时尚家具品牌。在百货商场里开中高档家具店,这不仅突破了

丹尼斯自己的原有业态,在全国商业行业中也都鲜见。

奶奶喜欢逛大卖场,爷爷最爱看家具,时尚辣妈狂购各种潮流服饰,懒惰的爸爸或看电影或喝咖啡,可爱的小宝贝有专属的儿童馆可以尽情地玩……每一个家庭成员都能在丹尼斯七天地找到自己的乐趣。



推荐地:锦艺城购物中心
推荐理由:冰雕展+大马戏,精彩!

于2012年12月22日开业的锦艺城购物中心,是一个集购物、餐饮、休闲、文化、娱乐于一体的主题型、街区式、地标性城市中心商业综合体,总建筑面积约30万平方米,辐射面积近5平方公里。该项目是目前郑州西区单体规模最大的购物中心,成功引入了王府井百货、成龙影院、世纪联华、国美电器等知名商业企业,大大提升了西区商业的档次,同时吹响了中原区加快中原宜居商贸城建设的号角。

10月1日起,锦艺城购物中心将上演一场“冰雪奇缘”,让郑州消费者不必赶赴哈尔滨也能在零下二十度的冰雪世界里观赏奇幻的冰灯、冰雕。据了解,该活动为期47天,而锦艺城也成为郑州商业行业中首个开展冰雕艺术展的商场。

与此同时,10月1日~7日,锦艺城购物中心还将联合吴桥马戏团,在假期举行马戏表演。你见过狮子、老虎、狗熊等大型动物在商场里进行杂技表演吗?今年国庆节,到锦艺城看大马戏,每天4场演出(每场50分钟),精彩不容错过。

贴心:启动全方位便民服务

为了给广大消费者提供更贴心的服务,2004年8月,世纪联华正式启动全方位便民服务。免费测体重、免费测脂肪、免费量血压、免费打市内电话、免费热水,还提供洗手间紧急服务、手机加油站、全民付(手机充值、信用卡还款、卡卡转账、账单号支付、余额查询、机票订购等)、郑州公共事业缴费等一系列增值服务。这些服务确实大量节省了顾客的时间,给顾客带来了更多方便。

省心:将开展2公里以内免费送货服务

据了解,进入10月后,世纪联华将开展2公里范围内的免费送货服务。如果您在超市购物后还需要继续逛街,或者东西太多了拿不住,希望有人能帮您把刚买的东西送回家,别着急,世纪联华能为您解忧。只要您家住在距离超市2公里以内的范围,即可享受免费送货服务。

上线:正在筹划网络超市

面对如此汹涌的网店冲击,世纪联华正在筹划“上线”。以世纪联华在郑州多年经营实体店的口碑和实力,开展线上销售也许有更多的优势和更便利的条件,能起到事半功倍的效果。

不管是免费邮寄、送货服务还是线上销售计划,都代表了一个老牌超市开拓进取、寻求新的发展道路的决心。相信通过世纪联华的不懈努力能给消费者提供更便利的服务。当然从企业发展的角度,也相信世纪联华这个在郑州市场上闪耀10余年的“老企业”会有更好的未来。

码上黄金周 十一黄金周生活全手册

传统超市寻求新突破 世纪联华增值服务继续升级

虽然网购已经十分普及,但是到实体零售买东西、感受不同的购物体验,仍是人们生活中必不可少的一部分。尤其大型超市,依然是“生活必需品”。不过,如今超市的竞争越来越激烈,如何才能让顾客对自家超市更满意,忠诚度更高?已经成为商家必修的课程。在这一点上,河南世纪联华超市一直在寻求新突破。郑州晚报记者 王一品 文/图

突破:面对双重压力不断开拓创新

开一家大型超市,首先想到的是要占据一个有利的地理位置,因为交通便利的优势能使居住在周围的顾客蜂拥而至。如果在同样的地段出现了竞争对手,还可以通过客户忠诚计划和发放会员卡等方式留住顾客。但是,这些举措已经成为所有商家普遍采用的方法,因此一张小小的会员卡也难以永久性留住顾客。

便利:开创超市免费邮寄服务

2014年中秋节前后,世纪联华首次开展免费邮寄业务,这项服务在河南超市行业中还是第一次出现。
“一方面,因为超市里有很多外地员工,每到节假日都会给家人邮寄礼物,于是我们考虑到郑州作为省会,外来人口较多,一定有很多人也有类似的需求。”世纪联华超市相关负责人表示,“另一方面,我们还借鉴了电商的优

势。想想看,如果我们可以增加电商的便捷服务,又充分发挥实体店自身的特点,自然而然能够把电商的顾客吸引到我们这里。”

就这样,世纪联华大张旗鼓地开展了免费邮寄业务,只要是在超市购买商品并符合一定包邮条件,都可以免费邮寄,这项服务得到了很多消费者的高度赞赏,也广受各界好评。

