

精准匹配 买卖共赢

华南城网·郑州首期订单见面会成功举办



郑州华南城五金机电业态总监魏向东致辞

9月28日下午,“精准匹配 买卖共赢——华南城网·郑州首期订单见面会”在郑州华南城建材区4A/B会场如期举行。本期见面会以五金机电、建材类商品为主,绵绵秋雨阻挡不了采购双方的热情,现场共有120多家供应商与70多家来自河南省郑州市周边县镇的采购商参加,150多个五金、建材订单最终达成。本期订单见面会是华南城网和郑州华南城为供需商户提供的第一次“面对面”交流,成交量显著,效果喜人,为郑州华南城供需商户长期有效合作发展拉开序幕。

出席本期订单见面会的领导有郑州华南城品牌总监黄晓威、郑州华南城五金机电业态总监魏向东、郑州华南城建材业态总监马福山、华南城网郑州分公司副总监李朝阳以及华南城网郑州分公司客服经理陈子平。郑州晚报记者 韩娟

生意红娘 提供最直接的服务

上月28日,郑州华南城一期市场盛大试营业,华南城网举办此次订单见面会,是为了切实为城内已开业商户拓展营销渠道,加速实体市场“线上+线下”渠道扁平化融合,扩大华南城网生意红娘的品牌影响力,全力配合郑州华南城招商及运营工作,为广大采购商和郑州华南城城内商户供应商双方提供最直接的服务。

会上,参加见面会的商家认真聆听了主持人的介绍,在订单匹配环节,五金、建材供应商热情举牌,争相匹配采购商的订单,不少商

经过“面对面”交流获得自己满意的结果。会中,各个商户还对华南城网的生意红娘、城商通及微商联盟产品服务表示出浓厚的兴趣,向华南城网客服人员进行了认真仔细的咨询。

据统计,此次订单见面会成功为126位商家匹配订单150余条,订单总额达1500多万元。此次订单匹配到的产品品类包括五金机电、建材家装等。活动现场订单量供不应求,匹配率高,也有部分没有匹配到合适采购商的供应商表示已经开始期待下期订单见面会。



采购商和供应商洽谈中

生意红娘 全面、准确、放心

活动现场,从事五金商品零售批发的王老板在匹配到多个订单后,兴奋地告诉华南城网的小编:“这是我第一次参加这种性质的见面会,没想到这种类型的见面会效果这么好,一下子拿到这么多订单,是之前很长时间都等不来的,希望以后你们多举办这样的活动。”

据了解,这些来自郑州市周边县镇的五金、建材类订单,均经华南城网生意红娘以及客服中心有关工作人员,电话、现场确认过订单真实性。华南城网精心挑选优质采购信息和供应商,采用第三方合作的交易模式,更全面,更准确地把握五金、建材企业需求,是一个成交最

便捷、服务最周到、成功率最高的交易平台。

据知,订单见面会是华南城网每月定期举办一个常态化活动,生意红娘会根据每期商户需求的变化而对见面会的采购项目做出调整,力图为中小企业打造一个全面最优的B2B交易平台。

国庆大促双线齐发

苏宁易购以“她”为大

据悉,苏宁作为全新的互联网零售企业,苏宁实体店和苏宁易购网上商城双线融合亮点频现。去年国庆大促,苏宁在业界高调宣布,实体店内返券首次实现线上线下通用。打通线上线下,实现双线融合,消费者在苏宁门店购买电器所返的礼金券,可以同步在苏宁易购网上商城使用,百货、电器、美妆、食品、母婴用品统统可以买。线上线下无界购物必将鼓舞消费者将苏宁作为购物的首选之地,引发苏宁国庆黄金周新一轮抢购高潮。

线下以“省”为主,多种举措打造全省盛宴

此次国庆,苏宁充分借助渠道和资源优势,加强与厂家合作,制订各种刺激消费举措,针对不同时间段、不同的消费者需求量身定做,推出国庆红包派送、全省返利、购物送礼、全城价保等举措,全方位打造全省国庆消费盛宴。

笔者从苏宁了解到,顾客可以到苏宁门店无需交预存订金即可免费获得1000元国庆红包,购买彩电、冰箱、洗衣机、空调、烟灶具热水器、净水设备、小家电即可抵用现金,在这里提醒各位,红包券为虚拟电子券,需要有苏宁会员卡才可以现场领取,没有苏宁会员卡的可在服务台免费办理会员卡,然后再进行红包领取。购物满额送好礼,消费者在所有实体店购买电器,单件满480

元即可赠送爱仕达两件套一套;单件满880送美的电磁炉/美的电饼铛;单件满2800元送挂烫机一台;除了单件买赠外,累计购买满一定金额即可获得超值大礼,比如累计满8800元送32英寸液晶电视一台超值礼品,超多礼品。除此之外,疯狂满减,全省返利,9.30-10.7在苏宁门店购买彩电、冰箱、洗衣机、空调、烟灶具热水器、净水设备单件满500元减100元再返100元,单件满1000元减200元再返200元,单件满3000元减300元再返300元,单件满5000元减500元再返500元,单件满8000元减1000元再返1000元。价保十一,双倍补差,苏宁承诺活动期间,如遇苏宁调价,消费者可凭购物发票,享差价双倍返还保障。全品出击,撼动全城底价,全省行动,尽在苏宁。

家电套购受推崇,一站式购物服务保无忧

家电组合套餐一般是在婚庆、家装一次性购齐方式下产生的,苏宁有针对性地推出不同品牌的电器套餐和套购优惠,对消费者来说选择余地更大、享受优惠更多。成套消费家电已成为家电消费的一种趋势,并将最终走向一体化、智能化的家庭整体解决方案。从苏宁前期的销售数据看来,套餐消费占了相当大的比重,临近国庆,苏宁瞄准旅游市场,推出多套路数的组合拳,针对厨卫

产品、卫浴产品、彩电产品等推出价位不等的一系列家电“自助套餐”,全场促销,多重折扣,让消费者感受真正的实惠。另据了解,厂家方面对黄金周促销活动也颇为“卖力”,他们的全线产品都将参与到苏宁黄金周热卖中来,而且还将发挥产品线丰富的优势,展开“组合促销”、“多重优惠”等活动,在把价格调低的同时,利用服务优势、品牌优势推广更多产品。

对于要购买多件家电的顾客来说,节假日逛卖场选家电是一件费时费心的力气活。所以,为了让顾客省心又省时,苏宁为顾客提供一站式购物服务。在消费者购物过程中,专业VIP销售工程师全程陪同,实现电器选购、核价一站式快捷无忧服务。

三零分期重磅出击,引爆银行内购专场

苏宁联合招商银行、广发银行银行独家合作,再次重磅推出三零分期活动,为消费者打造无压购物季。9月25日起至10月19日,针对购物满1500元办理分期付款6期或12期的消费者,实行“零利率、零首付、零手续费”的模式(广发银行参与6期和12期,招商银行参与6期),减轻消费者在国庆黄金周期间的购物压力,提前把高端奢侈品家电搬回家。据苏宁工作人员介绍,在9月30日下午,苏宁联合广发银行、招商银行举行2014年首届国庆专场员工内购会,主要

是针对广发银行、招商银行内部员工及信用卡持卡人,在享受整体活动的基础上,还有更多专享优惠,购买一定金额的商品在参加完整体活动之后再赠送礼品,凭发票还可以参与专属抽奖活动,整点抽取,冰箱大奖等你抱回家,持有广发银行、招商银行信用卡的朋友,来苏宁购买家电,不仅可以分期刷卡,还有更多的专属优惠,机会难得哦。

线上国庆大促以“她”为大

国庆长假未至,各家电商早已摩拳擦掌抢滩“她经济”市场。苏宁易购、京东、天猫等各大电商纷纷发力,在母婴、美妆、旅游、家装等领域推出各种促销活动,企图撬动“她经济”。经历了818大促的铺垫,苏宁的“她经济”市场布局逐渐开阔,笔者获悉今年十一黄金周,苏宁将依然以“她”为大。

据悉,此次国庆大促,苏宁继续瞄准女性市场:9月23日至25日,就启动了母婴美妆、奶粉三天三夜特卖会,同时推出“宝宝十一装备9元起价”,“美妆满99减30轻妆出游”等活动;在黄金周出行方面,推出“十一旅行省金行动”,主打机票优惠;在家装建材领域,上线“家装国庆嘉年华”,热推“金九银十品牌惠”;围绕婚庆主题,推出床品等婚庆热销产品让利优惠。既注重女性消费者的购物需求,又重视女性在家庭家务中的主导地位。苏宁以“她”为大的背后,意在何为一目了然。樊无敢