感动2007 商业团拜温馨回顾(上)

1月20日晚,华美达怡华五楼,聚集了南京各路商界大佬,聚集了商业消费专刊编辑部所有工作伙伴,一场热闹、温暖、感动的年终团拜宴拉开序幕。

走过2007,我们有过挫折有过成功,有过快乐有过泪水。

我们是幸运的,一路有你们的扶持与帮助……我们欣慰地回首2007,满怀希望地展望你我共同的2008。

苏宁电器 借奥运,2008再发力

苏宁电器南京地区经理 陶京海

2008年,全世界的目光都投向了五千年的文明古国——中国。奥运会带来的蓬勃商机也给2008年家电市场的竞争格局带来了全面影响。苏宁电器南京大区总经理陶京海接受采访时说:“2008年,中国家电行业的上游供应商——本土品牌和外资品牌都迎来了空前的机遇,本土品牌借助2008年全球关注中国的时机走向世界舞台,而外资品牌则想借此机会进一步拓展中国市场,品牌间的价格战已经不是重点,而是品牌间综合实力的比拼;第二个方面由于奥运会的强势拉动,中国家电市场的内需爆发,家电渠道也迎来了一个难得的发展机遇,突出销售商品的环保理念、售后服务的附加值,在各个方面全面与国际接轨,整个家电连锁渠道将形成一个综合性的竞争局面。随着奥运会的召开,我们可以预料到的是,以彩电、手机、电脑、数码为代表的消费类电子市场份额将取得长足的增长,增长幅度将全面超越传统家电几大品类。作为中国家电连锁领军企业之一,苏宁电器已经做好了各项准备,迎接2008年的到来!”

五星电器 全面为顾客提升服务

五星电器市场与品牌推广中心总监景星

五星电器市场与品牌推广中心总监景星在回顾2007年五星电器的发展时说,2007年五星超额完成销售目标、利润目标和开店目标,继续巩固了江苏区域绝对领先地位,并在浙江、安徽等省外区域快速发展,目前已经在全国开设专业化连锁卖场近170家。最值得一提的是,2007年4月,五星电器联手百思买投入近千万正式启动“以顾客为中心”的顾客研究战略性项目。通过顾客细分项目,五星电器了解了自己的目标顾客。对于2008年的展望,景总表示全面提升服务将成为五星电器2008年工作的重心,大力推广“准时送货”、“一站式服务”、“一次到位”的服务标准,从商品供应体系、品牌发展体系、终端销售体系、客户服务体系等各个方面强化服务,为广大的消费者提供更加优质、更加便捷的家电产品和家电解决方案。

滚石城 打造个性化消费空间

滚石城总经理 杨力

滚石城作为南京一家集运动休闲、时尚购物为一体的大型体育用品专业卖场,汇聚了国内外众多顶级运动休闲品牌。自去年开业以来,吸引了不少年轻时尚的消费者前来购物。今年,滚石城将为消费者打造一个个性化的主题空间,将青春、时尚、潮流融为一体,让运动更贴近人们的生活。同时,还将网罗周边几所高校,为喜欢打篮球的学生带来精彩的“三对三篮球对抗赛”,感兴趣的大学生不妨到滚石城报名参加。

苏宁银河 “迎合”转“引导”

苏宁银河百货市场部总经理助理 钱晶

苏宁银河百货始创于2005年,位于南京市湖南路黄金商圈,是崭新的充满生机活力的都会型连锁零售企业。苏宁银河百货荟萃众多国际国内一线名品,是一个具有国际水准,集购物、休闲于一体的中高档百货商场,以社会中高阶层人士为主力购买群体,兼顾青春流行时尚和社会顶级消费。“作为一个新的百货商场,2007年我们属于一个阵痛期,虽然创业很艰难,但是正逐步走向正轨。”钱晶告诉记者,自开业以来,苏宁银河凭借恢弘尊贵的购物环境、严谨现代的管理体系、体贴周到的人性化服务、高档优质的商品、时时以顾客生活形态来引导自身的促销动向,深受消费者赞誉,吸引了数以万计的VIP客户加入苏宁银河时尚阵营。2007年举办了李宇春见面会和一系列的公益活动,虽然小有成就,但是要想守住阵地,就必须破釜沉舟,寻求突破和创新。“我们在培养市场,同时也在培养消费者。”钱晶表示,随着LV的进入,南京已逐渐走入了消费奢侈品的主流城市。2008年,把“迎合”转为“引导”,满足消费者多元、丰富的生活需求,全力开拓百货事业连锁规模,传递最新流行资讯,引领高尚生活潮流,用现代化经营思路,借助国际化商品营销网络,引领新都市生活潮流。

◀现代快报副总编辑袁海兴现场祝酒

▼商业消费专刊编辑部全家福

金狐城

正品+实惠

金狐城企划部经理 廖冠博

在新年到来之际,我代表金狐城祝现代快报走在行业的最前端。同时,我们将为消费者打造一个平价奢华的消费时代,正品+实惠=Outlets Mall,也就是让大家以优惠的价格买到名牌。

宏图三胞

我们要拿下3c东南市场的半壁江山

宏图三胞华东一区门店营销管理中心总监 陆志刚

3c市场的竞争可以用“如火如荼”这个词来形容。前有珠江路一带传统IT卖场的阻拦,后有苏宁、国美、五星等家电连锁卖场的追击,宏图三胞这样的专业3c卖场正在沉着应对。一方面,继续强化自己“专业化”的优势;另一方面,不断扩充领土,增强自己的影响力,并争取中高端用户。陆志刚告诉记者,宏图三胞将于2008年在全国各地新开多家店面,届时全国门店数将达到260家,其中很多集中在东南一带,“我们要拿下3c东南市场的半壁江山”。

大众书局 让读者事事“书”心

江苏大众书局图书连锁有限公司总经理 吴俊乐

2007年是大众书局收获的一年,江苏大众书局图书连锁有限公司总经理吴俊乐说会员增长率较上年同比增长了3倍,并且初步建立了南京的“一站式家庭文化休闲空间”,为南京的读者提供了一个集文化阅读、时尚餐饮、益智教育、艺术鉴赏等为一体的综合性文化休闲购物中心,使得一家人的文化休闲需求都能在此得到满足。

吴总表示,经营大众书局的一个最大心愿就是传播中华民族的先进文化,倡导全民阅读的和谐氛围,提高民众的文化气质。对于2008年,大众书局有明确要为读者做的两件事情,一是为读者选好书,大众书局将邀请各类专家和学者组建导读顾问团,一方面对采购的图书进行严格把关,让好书跟大家见面,另一方面还定期为不同人群读者推荐适合阅读之书,让读者用最少的时间读真正有用的书。第二是为南京读者推荐更丰富的阅读形式,借助大众讲堂、大众梦幻剧场,将各种时尚文化休闲方式、各种优秀的传统文化有机融合,为大家提供各种新颖阅读形式,让阅读成为享受。

大洋百货 让“外来”成为“主力”

大洋百货企划课副理 蔡凌

南京大洋百货作为一家外来企业,于2003年元月开业,是南京市最大的单体百货公司之一。以个性、时尚、现代为经营理念,凭借丰富的商品业态、合理的商品定位,优雅的购物环境、多功能的服务内容,多元化的活动,始终走在流行时尚的最前端,带给广大消费者最时尚前沿的流行讯息和全新的购物享受,现已成为南京流行百货的旗帜和领导者,是南京流行百货的航母店。2007年,对于大洋百货来说,是稳定的一年,优惠、专业的活动让消费者对它刮目相看。“我们每年的化妆品节在所有消费者心中已经根深蒂固,在活动后的回访中,我们也得到了众多好评。”蔡经理告诉记者,无数个送礼的DM、各式各样的最新产品……大洋百货所有化妆品柜台都“焕然一新”,行走其间,仿佛空气中都弥漫着芬香的味道。除此之外,一年一度的周年庆更是让整个商场“再烧一把火”。蔡经理介绍说,2008年,南京大洋百货将利用集团完善的百货资源引进更丰富多元化的品牌和业态,为消费者提供更广泛、更优质的时尚购物空间。

苏宁环球 在调整中寻找机会

苏宁环球副总经理 郝文勇

作为湖南路地区时尚购物中心的代表,苏宁环球购物中心4年来从经营模式的优化、品牌的调整到货品选择、服务水平的不断提升,呈现在大家面前的是一家集购物、休闲、娱乐于一体的中高档大型现代化购物商城。高贵典雅的店堂布局、和谐优美的背景音乐体现出苏宁环球购物中心优雅时尚的现代品位。为时尚人士创造健康理性的消费空间,让懂得经营生活、品味生活的人以合适的价格拥有时尚。“我们每年至少两次的大面积品牌结构调整,确保购物中心品牌保持优质和时尚感,保证在商圈内的差异化经营。”郝总介绍说,这是苏宁环球逐年销售提升和中心品牌感增加的有效保障。2008年,随着湖南路商圈的改造,苏宁环球还将吹响提档升级的重音符,呈现在消费者面前的将会是一个全新的面貌。

湖南路商场 明折明扣,实惠实价

湖南路商场副总经理 孙京源

从去年年初到年底的商战中,南京很多家商场开展“满百送”大打价格战,吸引消费者。湖南路商场却没有搞过一场“满百送”的活动,而是选择了与众不同的促销形式,“明折明扣、实惠实价”,价格一步到位,让消费者得到真正的实惠,减少消费者二次购物的烦恼,这一举措得到了广大消费者的认可。孙京源向记者表示,2008年,湖南路商场在延续去年“诚信优质服务”的同时,还会继续实行“明折明扣、实惠实价”,为消费者提供更多高品质、高质量的服务。

苏宁商品批发市场

打造连锁shopping mall

苏宁环球集团商业地产策划管理公司总经理 庄仲平

1月18日,位于清凉门大街清江路上的苏宁商品批发市场盛大开业,齐全的品类和优惠的批发价格,吸引了不少市民光其是河西市民的光顾。快到春节了,苏宁商品批发市场不仅不休息,还特别举办“年货大全”的活动,喜庆特色的工艺品、衣服、花卉、装饰品……只要您想得到的,这里都给您备全啦!不过,苏宁地产的野心不止于此,他们将于今、明年打造占地4.5万平方米的二期工程,与苏宁批发市场合二为一成小型的shopping mall——苏宁休闲购物广场。届时,除了商品购物,KTV、桑拿洗浴中心、健身俱乐部、美食城、儿童嘉年华、宾馆等将被收入囊中,顾客的衣食住行都能在此得到满足。与此同时,江北也会在不久的将来出现2至3个集娱乐、休闲、购物为一体的shopping mall,因为苏宁地产已计划在苏宁天润城、威尼斯水城,如法炮制两个苏宁休闲购物广场。庄总信心十足地说:“我们的软件、硬件都是最好的,除非不做,要做就做到最好!”

捷安特

“6S”贵宾服务

捷安特南京销售公司广告部经理 陈明华

去年,捷安特电动车销售量增长了100%,自行车销售量增长70%,取得了不错的成绩。在新的一年中,捷安特将继续为广大消费者带来更新更好的产品,并提升售后服务,让消费者在一个轻松愉快的环境中购物,享受捷安特带来的“6S”贵宾服务。

玉桥市场

时尚、实惠、诚信

玉桥市场企划部经理 曹星

首先,我代表玉桥市场祝现代快报在新的一年中越办越好;其次,祝广大消费者新年快乐,万事如意。同时,我们玉桥市场在2008年中将继续打造“时尚、实惠、诚信”的服务理念,为广大消费者提供优质服务。

金桥市场

价格低、质量高

金桥市场企划部经理 郭健

2007年,金桥市场举行了不少大型惠卖活动。其中一些知名品牌也给予金桥大力支持,很多商品打折让利消费者,该活动深受新老顾客的厚爱。2008年,金桥市场在继续追求低价格、高品位、高质量的优质服务时,还将带给广大消费者更多的实惠。

快报记者 史丽君 王凡 郭芷冰 闫弋