玩转积分 做个精明的VIP

“尊敬的会员，您卡内积分已达回馈标准，请于×月×日前持本人有效证件及会员卡到顾客服务中心兑换，逾期清零”，临近年末，不少商场VIP顾客收到商家这样的短信提醒，才猛然想起又该兑换积分了。记者在采访中发现，在南京商战打得如火如荼的当下，除打折、返券外，各商场不同形式的VIP积分卡也加入了战团。

VIP卡怎样才能发挥最大的价值？如何刷卡才能获取更多的积分？卡中积分怎样兑换才划算？掌握VIP卡使用中的一些别别窍，还真能使你的VIP卡与众不同，让你做一个精明的VIP。快报记者遍访南京主流商家，一份《玩转积分VIP卡攻略》就这样新鲜出炉了。

快报记者 黄建军

150万张VIP卡流通

南京大商场间的价格战之惨烈，全国知名。在这样的背景下，VIP客户争夺也十分激烈，能带给商家巨大消费能量的VIP成了商家们争夺的焦点。南京到底有多少VIP客户？据悉，目前中央商场、新百两大百货航母的发卡总量逾30万，金鹰超20万，大洋百货26万，南京商厦28万，苏宁银河10多万，再加上东方商城、山百等商家的数据，南京VIP贵宾卡的发放总量应该超过150万张。

东方商城的VIP“狂购”和金鹰等商家的VIP节，都已在南京消费者中形成了固定消费习惯的引导。2009年，某商场开展VIP狂购活动，三天之中销售就达2000万元。一位知情人士则透露，金鹰VIP客户的消费占了全年销售的75%以上，并且这一比例还在不断上升。而据记者了解到的情况，VIP客户最高单卡年消费达几十万元。“VIP客户带给商场的贡献不容小视，更有一张卡一年几百万元的，不过这部分多为网络团购。”南京新百现场管理部部长助理毛云翔表示。

VIP的非典型待遇

一位商界资深人士介绍：在国外，VIP会员制的优势在于营销而并不是打折。成为VIP客户之后，客户得到的会是与众不同的服务。在南京，商家也已经越来越重视VIP客户。为了稳定VIP卡客户，各商家不遗余力，在免费优惠活动短信息、专门的会员活动、特约商户优惠、免费停车位等方面，提升VIP卡客户的尊贵感。

2008年12月，中央商场专门辟出7楼扩建VIP俱乐部，1000平米的面积较此前扩大了几倍，除了正常的接待之外，还专设了贵宾VIP接待室。中央商场顾客服务部经理朱双林告诉记者，针对VIP客户，中商不定期举办沙龙，并在重要的节庆节点上进行差别服务。南京新百的VIP专区，也由原来的2个人增加到了7个人服务。针对VIP客户，金鹰还提出了“发抱怨、零投诉”的服务标准。VIP客户的重要程度，让万千百货等百货新军甚至在未开业前就开始招募VIP客户。

对于VIP客户，山百总经理助理徐国丽认为，提高单笔交易金额以及提升一年中交易笔数才更见效果，“2009年9月，山百的VIP客户系统升级调整，今年内，将争取达到5万名会员，并通过印制生日卡等尝试差异化服务。”城北的南京商厦已经“圈”入了28万名会员，该商厦企划部有关负责人表示，“对于这些优质客源，每年都要进行专门维护，让所有的商品都进入折扣范围，以及提高积分返利比例，都是有别于普通消费者的。”

和百货商家不谋而合，家电连锁也越来越重视会员。据了解，苏宁全国会员已达到了3000万，2009年10月19日起，苏宁会员卡还实现了全国范围内的系统升级，苏宁阳光会员卡及SVIP会员卡两大会员俱乐部卡别，均将率先实现中国区域内各苏宁门店的消费、积分、兑换等一卡通功能。

积分兑换有期限

众所周知，商家吸引会员的手段之一，就是消费时可累计积分，积分达到一定数量后可换取礼品或购物抵免部分现金。

不过，值得注意的是，通常上一期消费积分不转入下一期，只不过在清零时间上有区别。记者发现，不同的商家规定各有不同，有的是按照年度自然清零，比如中央商场，每年一过12月31日，卡内积分就又会从零算起，但会给兑换留出足够的时间；有的是按照顾客办卡时间清零，顾客办卡的时间就是卡内积分到期日。

据了解，目前多数商场都会在卡内积分有效期到来之前发出短信提醒。为了避免兑换过于集中，导致顾客排长队等候，给本来就繁忙的年末市场增添负担，商家还设置了多个时间段，如南京新百，就可以在每年的3—12月份换购超值商品，多家商场则规定，只要达到了兑换积分底线，随时可以进行兑换。

南京商家VIP卡超值攻略

商场名称	卡种	VIP卡使用	积分超值攻略
苏宁电器	阳光会员卡 SVIP会员卡	1.2009年10月19日起，无地域限制购物积分 2.购买会员特价产品，比市场同类产品价格优惠20% 3.会员月期间，购买惠浦空调及松下DV产品，均可以享受双倍积分的优惠	除积分兑换电子券以及兑换超值售后服务之外，1月5日-1月31日期间还增加了特别活动 1.参与2010积分新年虎票送福活动。 2.购买来的指定生活电器1+1套餐，赠品基础上加赠美的优质产品或等值赠品。 3.购买九阳指定型号生活电器，即可享受积分双倍返和九阳定制精美赠品。 4.购买松桥生活电器指定型号生活电器，即可享受积分双倍返。
中央商场	金卡 白金卡 娇妍卡	1.免费使用童车、雨伞等外借设施 2.拥有贵宾VIP接待室 3.2010年开通VIP退换货通道 4.根据级别限次免费包装，当日免费小件寄存	1.全年度积分兑换年度积分返利,3000分以上,分5级 2.店庆精美纪念品,活动基础上再送券,指定商品门类多倍积分 3.持卡人生日当天双倍积分 4.化妆品、女装等VIP沙龙活动额外礼品 5.一些双休日、节假日促销针对VIP购物满额再送券 6.积分兑换电子券,可结算停车费
南京新百	普通卡 银卡 金卡 钻石卡	1.免费使用童车、雨伞等外借物品 2. 根据级别限次免费包装，当日2小时免费小件寄存 3.消费满额,停车场免费停车,最高4小时 4.元旦等节假日现金超值换购 5.负一楼美食城多品牌享受8.8折	1.次年度1月15日—2月25日,积分集中兑换积分返利,3000分以上,分5级 2.每年3—12月份,20多种超值商品换购 3.店庆期间,新订超值商品换购 4.中秋等节假日,节庆礼品换购 5.持卡人生日当天双倍积分 6.化妆品商品品牌日多倍积分
大洋百货	VIP卡	主要用于消费积分,2010年计划进行升级,根据不同档次设置卡种	1.年中庆,周年庆等大力度促销积分照常 2.各大节日,促销产品类多倍积分 3.春秋两季化妆品节品牌日双倍积分 4.8楼特卖场由原来的3元积1分升级为1元积1分,促销专楼升级为1元积2分 5.2010年准虎用积分兑换商品
南京商厦	普通卡 金卡 白金卡	1.根据卡种不同,购买商品享受折扣,商品全覆盖 2.消费满200免费停车1小时,依此类推,上不封顶 3.会员专场、工业游等免费活动	1.根据积分档次,2000分以上兑换积分奖励,可兑换60、80、150、200、300等多个档次礼金券,最高1000元 2.持卡人生日当天双倍积分 3.用返利券购买商品仍可计入积分
山西路百货	尊师卡 乐购卡 乐购金卡	1.消费满200元即可申请 2.尊师卡享受乐购金卡折扣 3. 一个月积分2000点或一年内5000点升级为乐购金卡 4.消费300,免费停车2小时 5. 参加会员卡抽奖，有机会成为VIP幸运之星	1.商场大型普销活动、店庆、教师节等重大节,至少双倍积分 2.当年1月1日至次年2月28日,积分兑换年度积分返利,3000分以上,分5级
苏宁环球	铂金卡 金卡 银卡	1.当日消费现金达1000元,即可申请办卡 2. 根据卡种不同，购买商品享受折扣,商品全覆盖 3.拥有贵宾VIP接待室 4.铂金卡,金卡在苏宁环球豪房饭店消费,可享受住房、餐饮、健身、洗衣等折扣优惠。	当年VIP卡累计积分达到5000分以上（含5000分），可在次年春节法定假日后第一个工作日至商场客服中心办理积分奖励,办理期限为30天。
苏宁银河	钻石卡 白金卡 琉金卡	1.1.15-1.17 1.22-1.24VIP会员消费满2010元,可部分获赠中萃美汗源新年礼盒一箱。 2.1.15-1.17 1.22-1.24 凭钻石VIP卡可免费停车2小时,并赠送扑体礼品卡一张。	1.免费申办苏宁银河白金卡,并卡即赠500积分。 2.苏宁电器会员积分可兑换苏宁银河购物券。1500个电器积分=10元银河百货购物券。 3.每年4.11月份VIP节,特别好礼超值换购
水游城	VIP卡	1.消费1000元可申请VIP卡,商场不定期举行活动 2.VIP客户每100积分即可享受免费停车6小时 3.消费积分按照不同业态划分,1元1分或者3元.5元1分不等	1. 每年8月29日店庆,12月.1月等档期,3-5倍的积分。 2.可兑换电影票、假日酒店券、负一楼餐饭券等,各联盟商铺享受各种专属优惠,兑换水游城专门为VIP客户精选的各种优质商品 3.每年年底,积分高的客户都可兑换旅游套餐券
东方商城	白金卡 金卡 银卡	1.消费满额免费停车,每月消费累计前100名享受额外4小时免费停车 2.餐饮、美容美发、健身等12家联盟商户享受优惠 3. 不定期向VIP顾客邮寄时尚DM,发放促销活动信息 4.不定期举行丰富的VIP活动	1.持卡贵宾在东方商城及金鹰各连锁店购物,可累计消费积分。 2.除部分特例商品以外,其他商品积分按实际消费金额以1:1比例累计。 3.积分总额达到5000分可兑换奖励券,4个级别,返点从2%-8%不等
金鹰国际购物中心	白金卡 金卡 银卡	白金卡购物专享8.8折,金卡专享9折,银卡9.5折(除少数特例)专享消费积分奖励	1.持卡贵宾在金鹰各连锁店购物,可累计消费积分; 2.除部分特约商品以外,其他商品按积分与实际消费金额1:1比例累计,特约商品积分以柜台标示为准。 3.年度累计消费积分总额达到5000分,即可兑换奖励券,也可继续累计达到更高级别后兑换。

商家感言

南京新百总经理 傅敦汎

多年来，南京新百一直是南京百货行业的旗手，立足潮头，勇于领先。作为标杆企业，新百的每一步发展，都紧扣时代脉搏，商品结构契合时代需求和特征。近几年来，南京新百实施“突出主业，积极走多元化道路”的发展战略，特别是新街口第一高楼、高达249米的新百南京中心60层主楼的竣工，借此契机，新百将从原来定位大众化、传统、单一的百货零售逐步转向集时尚、休闲、综合化为一体的现代购物中心。

金融危机仍在影响着人们的生活。2009年，南京新百继续发挥了中流砥柱的作用，在加速零售业流通、拉动内需方面，南京新百举足轻重。作为一个有社会责任感的大型企业，新百并不以追求最大利润为目标，而是时刻不忘为社会经济发展做贡献。过去一年间，新百的多次大力度促销都是微薄利润，把更多的优惠让给消费者，并帮助厂家加速资金流转，目的就是带热市场，给消费者信心。

作为南京百货零售业的老字号，南京新百在南京人心目中占据着不可替代的地位，几十年来，一直是南京百货业的标杆。近年，南京新百更是获得了新的发展，在60层的新百主楼封顶后，勇于创新的新百开始向现代购物中心转型，再续辉煌。

南京新百 中流砥柱

读者印象

读者 136××××0221

多少年了，我们一家人都认定了到新百购物。还记得当年新百开设空调的时候，夏天多少人来乘凉哦！这样的商场，就是南京人的脸面，当然要支持！

读者 139××××5177

7年前，我来到南京，当时找商场买东西，身边的南京人都推荐新百。7年来，对这家商场一直很信赖，新楼竣工了，期待着新的变化。

读者 136××××1703

今年新百的促销力度大哦！的确很实惠，前段时间“28送33”，门槛低，这样的活动有诚意。希望能做百年老店。

本刊点评

1952年，这个在华东地区都是第一家的国有商店开门迎客。历经半个多世纪的风雨，新百从当初的“半截土墙，两幢矮房”，成长为拥有5万多平方米的大型百货，中国十大百货商场之一，效益连续16年位居江苏同行业之首，创造了南京商业史上的一个奇迹。可以说，南京新百就是南京百货业发展的一个缩影。

从历史地位、从经营面积体量上，新百在南京的百货行业都堪称“定海神针”，稳定市场，刺激消费，加速流通，这样的百货航母让人看着都觉得心里踏实。