

商场人气这把火如何烧下去?

商家:想胜出看服务 消费者:要真实惠不要噱头

文/片 本报记者 张大宁



乐天玛特开业之初打出低价促销的旗号,吸引了大量市民。



10月28日,东营首家外资商场——乐天玛特开业,这让原本就拥有百货大楼、众成商场、民间购物广场、银座商场的东城区商业更加密集,东城商业正面临着前所未有的激烈的竞争……



2010年10月1日,百大的促销很醒目。(资料片)

◆ 乐天玛特:看好东营市场,相信美好未来

28日上午,乐天玛特刚刚开始营业,短时间内蜂拥而至的市民已经遍布了商场的各个角落,百货、超市人头攒动,就连黄金、珠宝的柜台都挤满了围观的市民,超市的拥挤情况更是有过之而无不及,上午十点左右,四堆红富士苹果已经销售一空。超市收

款区更是排起了长队,几乎每个市民都拿着大堆东西。乐天玛特策划部方经理称,开业之初要想最大程度的吸引市民,低价促销是最好的办法,“我们在开业之初会进行连续12天促销。”在他看来,频繁的搞促销活动,有利于在同行业竞争中占得先机。而商场客服部

徐经理则认为:“胶州路交通比较拥堵,我们有针对性地建立了地下停车场,这是其他商场没有的。”

谈到乐天玛特在东营的明天,方经理持乐观态度,“前期东城店的招商非常理想,9月底就已经全部完成了。”记者了解到,目前乐天玛特西城店正在建设中,预计年底将开业。

◆ 原有商场:竞争日趋激烈,服务才是王道

乐天玛特进驻东营,东城原有几家商场的负责人大多表示,竞争会更加激烈,要在长期竞争中占优势,做好服务才是“王道”。

位于胶州路的胜大超市的王店长说,“我们分析发现,外企确实与我们有很大的差异,但是我感觉对我们应该不会构成威胁。”当乐天玛特

开业前进行大规模招聘时,胜大超市胶州路店几乎无员工流失,“胜大超市是东营本土的超市,东营人对胜大有一种亲切感,我们有心理上的优势。”在王店长看来,如果想在激烈的竞争中占据优势,最终还是要靠服务。

银座商城东城店超市张经理

介绍,乐天玛特作为外资企业,有很多东西可供本土商场学习,“他们在开业之初的低价策略,肯定会吸引大量顾客,但他们不可能一直搞低价促销。”在做好服务方面,他与王店长有着相同的看法,“无论怎么发展,都要给消费者带来便利,给他们提供优质服务。”

◆ 东营市民:选择余地多了,希望真正实惠

商场抢滩,搞大力度促销,最高兴的莫过于市民。何女士说,按照以往经验,商场开业肯定会搞力度很大的促销,这个时候可以选择购买一些日常用品,“洗衣粉、洗头膏之类的东西,反正都得用。”28日,何女士一次性购买了两桶洗衣液,两瓶沐浴露。

今年60岁的万阿姨说,以前商场少,没得逛,现在商场越来越多了,可选择余地也多了。而年轻的蒙女士说起日渐增多的商场,她认为商场增多之后,“总感觉下一家商场有更好的。”她担心超市增多后,商品的质量、品质,尤其是生鲜食品的新鲜度可能会受到影响。

市民梁先生的看法显得颇为理性,“对市民来说,商场最好采取打折的方式,或者说买赠的方式。赠购物券其实并不省钱,反而会让消费者多掏钱。”他认为无论商场怎么发展,无论采取什么样的营销策略,让消费者得到真正实惠才是最主要的。

城市·热点

“鲇鱼”来了,搅动油城商圈

“鲇鱼”搅动了东营,激起其金湖前价格战

银座:民族商场放下架子

打折了,快抢!

周先生遭遇“甜蜜苦恼”

周先生遭遇“甜蜜苦恼”

周先生遭遇“甜蜜苦恼”

团结就是力量 团购等于省钱 团结起来力量大

本报“汽车团购”活动第三期报名中



自本报推出“汽车团购”活动以来,读者纷纷来电话、来信咨询团购事宜,报名预订理想的车型。第一、二期团购活动中,共有576名读者,享受到了团购的优厚待遇。

应广大读者要求,本报第三期“汽车团购”活动现在开始报名,报名时间截止到11月底。

本期团购,本报选择了一批品牌信誉度高、专业服务好的车商和车型,目标指向性更明确。请广大读者在本报公布的不同价位、不同风格的团购品牌、

车型中,选择自己喜欢的品牌和车型。

特别注明:报名本报“汽车团购”,本报不收取任何附加费用。

报名方式:

1、电话报名: 8327067 8318107

2、邮寄报名:填写好你的姓名、联系方式、欲购车型、备选车型等事宜,邮寄到“东营市府前街75号,齐鲁晚报专刊部”(邮政编码257091),信封注明“团购”字样。