



一年一度的银泰VIP及员工内买会前天开幕

取消抵价券 血拼族逛得更起劲了

收银台前排起了长队,几乎每个专柜都挤满了试衣、试鞋的顾客,血拼族拿着小票到处在拼凑,收银台的工作人员头也不抬地在算账……前晚,为期三天的银泰百货爱“购”一家人VIP及员工内买会开幕,热闹而熟悉的蜂拥场面又上演。

只不过,今年的内买会,银泰取消了五颜六色的抵价券,消费者只要在收银台凭VIP卡就可直接享受各个颜色分区的满减活动,这倒是让消费者逛得更起劲了。

□记者 俞秋艳



银泰的“内买会”刚开始,收银台前就排起了长队 记者 俞秋艳 摄

现场 顾客争相现场办理贵宾卡

昨晚6:30,记者走进银泰百货东门店,购物人群已经开始渐多,二楼女装楼层的几个收银台依旧排起了付钱长队。

钱华和朋友就是趁白天中午休息时间,两人来商场踩点的,并开好小票。“血拼几年了,这点经验总是有的。购物也要有聪明的办法。”钱华说,其实像银泰这样的活动最好了,白天趁人少可以尽情的试穿,等到晚上来付钱。

而女人们对品牌的偏爱,看专柜给顾客预留的商品就明白了,小熊、依恋、ONLY、VERO-MODA、太平鸟等品

牌的柜台前,都堆满了给顾客预留的商品。

除了各个专柜一派热闹,东门店和天一店的VIP中心也挤满了人,原来都是现场办理贵宾卡的消费者。由于今年的活动以贵宾卡直接代替抵价券,也就是说,消费者想要参加银泰的爱“购”一家人内买会活动,只有出示贵宾卡才能享受折扣。所以,不少得到消息赶来的没有银泰VIP卡的女人们,赶紧冲到贵宾卡中心现场办理现场购物。

据银泰百货方面统计,仅是10月21日晚上活动期间,办卡人数超过平时很多。

延伸阅读

VIP卡背后是一场贵宾争夺战

享受折扣,这恐怕是贵宾卡的一个最大的功能,除此之外,不少商场都在寻求针对VIP卡用户的活动。根据商界法则,80%的利润是由20%的客户创造的。商家推广VIP理念的背后,暗藏的是一场激烈的贵宾争夺战。贵宾卡的推出,无疑是百货

商场锁定忠诚顾客群的一个最好办法,在其他家电卖场、超市等零售行业,针对贵宾卡进行的活动更是屡试不爽。那么,除了打折、积分,商场贵宾卡还可以发挥什么功能?记者特别搜罗了宁波几家百货商场有关贵宾卡的办理及功能,或许,大家都可以相互借鉴一下。

宁波部分商场贵宾卡用途一览

银泰百货贵宾卡

办理方法:A、VIP普卡:申请人持本人身份证及申请表至各门店总服务台办理,费用为30元一张。
B、个人消费累计额达各门店指定金额的普卡贵宾,即可升级为金卡贵宾。
功能:持VIP卡购物可享受

现场价格的9.5折(明示商品除外)。折扣在8折(不含8折)以下的商品不再接受VIP卡;
2、可凭卡报名参加公司的部分特色活动
3、可凭卡参加公司举行的VIP专场活动等。

东方商厦贵宾卡

办理方法:A、当日在东方商厦,购A类商品满2000元,或购A、B类商品累积满5000元,即可至VIP服务中心申领贵宾卡。
B、当日在商场购A类商品满20000元,或购A、B类商品累积满50000元,即可申领VIP金卡。
C、当日在商场购A类商品满40000元,或购A、B类商品累积满100000元,即可申领VIP尊

荣卡。
功能:1、会员当日在东方商厦消费时刷VIP卡即可获得消费积分,特例商品、全场庆典酬宾活动恕不接受VIP卡。
2、购A类商品每1元积1分,购B类商品每2元积1分。
3、VIP有效积分满5000分以上(含5000分),可按不同分值档次兑换相应的礼品。

第二百货商店贵宾卡

办理方法:凭身份证至商店服务台填写资料可办理一张贵

宾卡,费用为10元一张。
功能:可享受商场优惠活动。

反响 不用抵价券大家都叫好

今年,银泰百货的爱“购”一家人活动取消了原本凭VIP卡领取抵价券的流程,消费者只要在收银台凭VIP卡就可直接享受各个颜色分区的满减活动。

而且,分区的颜色从5种变成3种,摒弃了往年红、黄、蓝、绿、粉5种颜色的区域,今年只有黄、绿、蓝三个颜色区域,三个区域分别为满600元减200元,满600元减280元,满600元减320元,大部分高端品牌集中在黄色区域。

谈起今年的变化,银泰百货有关人士给出了两个很简单的理由,避免发放抵价券的麻烦,也为了避免造成浪费。“关键让顾客感受到购物的简单与方便。”相关负责人表示,往年,往往是活动开始之前,宁波

的各大论坛上就有很多网友在叫卖抵价券,消费者也是想方设法拿到票子;也有很多VIP顾客反映券不够用等情况。而活动结束后,用不完的抵价券都成了废纸,这也是一种浪费。所以,今年索性取消了领券的流程。

取消了抵价券,不再看到纸券乱飞的现象。“今年可方便多了,不用特意跑去拿券,直接用卡打折,多方便。”去年,曾参加过银泰内买会并尝到促销甜头的杨女士,今年又来了,而且今年银泰的活动让她大呼省心。

天一店二楼的一个收银台工作人员说,往年还要先看是什么颜色的券,参加哪种满减活动,然后根据这个结算每张小票,今年用贵宾卡直接结账,速度也比去年快多了。

营销 小小贵宾卡绑定的是忠诚

这次VIP及员工内买会的主题是爱“购”一家人,而且通过取消抵价券也可以看到,商场对VIP顾客服务的升级。别小看这么一张看似普普通通的贵宾卡,它绑定的是客户的忠诚。

每年10月的这个时候,都是银泰百货与VIP顾客互动的日子,商场把VIP顾客当成自己的家人,享受与内部员工一

样的折扣。这样的感情营销,银泰百货足足坚持了4年,这也成为宁波市民心目中一个值得重视的促销节日。说是感情营销也好,利用贵宾卡的打折活动也罢,重要的是,银泰的这场活动,乖乖地让很多女人为之买单。是什么吸引着这么多人走进银泰,并心甘情愿地掏钱包?或许,除了银泰的折扣诱人外,恐怕还有那温馨的营销内涵。

自然堂代言人陈好来甬分享美丽秘诀

凭借着饰演《粉红女郎》中的“万人迷”而一炮而红的陈好,一直被媒体和观众称为“万人迷”。昨天下午,陈好来到宁波第二百货商店,出席了自然堂旗舰店的开幕仪式。

自然堂要做强本土品牌

昨天来到现场的除了陈好,还有第二百货总经理黄炎水、伽蓝集团董事长郑春影。郑春影特别强调了自然堂要做中国人自己的世界级品牌的愿望。

自然堂牵手二百,是在2006年5月。此次旗舰店开幕,自然堂在专柜面积、形象、位置等方面均有大的提升。作为伽蓝集团旗下的化妆品品牌,郑春影表示,目前中国化妆品品牌的百货商场的渠道基本上处于起步阶段,在外资品牌的化妆品销售额里,百货渠道的化妆品专柜销售占据绝对优势。

随着中国本土化妆品品牌在产品品质、形象传播等方面的大幅提升,中国本土品牌适中的价格优势,加上消费者的理性回归将使外国奢侈品牌过度消费的现象得到抑制,中国品牌将在百货渠道获得高速发展。

陈好现场传授护肤秘诀

陈好代言自然堂,自然少不了与大家分享护肤的心得。陈好认为,女人要善于发现自己的美丽,然后才是呵护这种魅力。自然堂的“你本来就很美”首先让女性朋友认识到了其实每一个女人都拥有自己独特的魅力。

记者 俞秋艳

活动预告

自然堂“美丽俏佳人”美容沙龙邀请8名读者参加

想知道如何护肤才是正确的,什么肤质适合什么样的护肤品?平常只能通过该专柜渠道了解,是不是觉得有些不够?那么,本周的美容沙龙就是所有女人一次最好的吸收护肤知识的机会。

本周六(10月24日)下午,自然堂将与《美丽俏佳人》栏目携手在宁波万豪大酒店举行美容护肤沙龙和录制活动。届时,《美丽俏佳人》当家主持、护肤专家等美肤达人将与现场观众零距离互动,分享美丽护肤心得。

为此,金报携手宁波第二百货商店,特别邀请8位爱美女性参加这场有专业人士到场讲解的美容沙龙活动。如果你想了解护肤知识,可以拨打电话参加。

电话:87158937
人数:8名
活动地点:宁波万豪大酒店二楼1-4宴会厅
活动时间:10月24日(星期六)下午2:30
拨打时间:10:00-17:00



陈好出席第二百货商店自然堂专柜剪彩仪式



欧洲媒体向用户推荐海尔专为时尚高端群体打造的卡萨帝意式三门冰箱

新中国六十周年成就展 海尔冰箱等展现巨大工业成就

十一国庆期间,正在北京展览馆举行的“辉煌六十年——中华人民共和国成立60周年成就展”吸引了大批的观众,得到了无数中外人士的高度关注和良好评价。

此次“辉煌六十年”国家成就展共分12个展区,其中工业展区仅设置了一个。该展区集中了新中国成立60年来特别是改革开放以来,我国工业发展所取得的巨大成就,大庆石油、中航工业、上海电气、海尔冰箱等一批代表中国工业成就的企业顺利入围。

据悉,自9月19日亮相北京展览馆以来,累计有来自全球80多个国家和地区的政府领导、官员和相关经济界人士莅临观摩。美国、法国等西方国家观摩团目睹了中国工业所取得的巨大成就后,纷纷竖起了赞赏的大拇指。”



图为意大利进口的海尔卡萨帝意式三门冰箱被参观者团团围住。