

最热闹的12月,3家开业,4家店庆 合肥百货业再入“战国时代”

热闹 3个开业和4家店庆

“实在是抽不开时间,忙得没有空。”昨日下午,电话的那头,万尚百货的相关负责人表示。位于合肥滨湖的万尚百货将于12月11日开业,这也是2008年鼓楼高新店开业之后,沉寂一段时间的合肥商场中迎来的一家新的百货店。

再从滨湖回到热闹的市区。一直用合肥速度奔跑的万达广场,将于12月22日开业,万千百货将正式对外营业。

记者了解到,合肥金鹰商贸购物中心将于12月24日试营业,12月28日正式营业。而金鹰国际一进入合肥,就从瑞景国际旗下收购了瑞景国际购物广场和古井

赛特商城,并更名为合肥金鹰国际大东门店和合肥金鹰国际百花井店。

此外,银泰百货也将于明年开业,选择入住三里庵的大洋百货也将是市民的新选择。

新开业的忙碌,迎来店

庆的也忙碌。商之都

和乐普生15周年店

庆,鼓楼14周年

店庆,鼓楼高新

店2周年店

庆。

比拼 品牌、服务与区位

位于滨湖的万尚百货与市区的硝烟稍远离,大多新开的百货店多集中在市区,尤其是传统的四牌楼商圈。不过,各个区域都有自己的服务群体。

记者观察到,新开的百货店已经不再是孤零零的百货店,多是城市综合体,让合肥市民感受到一站式购物、休闲、娱乐的现代生活方式。“停车

方便,是不少人现在首先考虑的,新开的商场大多可以满足这样的要求。”无疑,硬件设施方面,新店稍占优势。

此外是品牌。记者了解到,即将开业的金鹰国际、万千百货、万尚百货都是外来品牌,带着自己的品牌,也会给合肥带来冲击。

而本土的商之都、鼓楼等也一直有自己的品牌定位,且不断更新。这不,今年11月至今,商之都接连引入HR赫莲娜、植村秀等品牌。

或许,多少年之后,参与合肥商战的人们说起2010年12月,都会用起拐点,或者进入新时代的字眼。

商之都、乐普生、鼓楼、鼓楼高新店这4家百货店要在今年12月庆祝自己的生日,滨湖世纪城的万尚百货,位于万达广场的万千百货,合肥金鹰商贸购物中心都将在12月开业,一直暗流涌动的合肥百货业市场闻到了前所未有的硝烟味。

记者 樊立慧

拐点 合肥百货业“战国时代”

“位置是最重要的,未来的5-10年之内,合肥的商业中心还是在四牌楼地区。”一位本土百货业的营销人员分析。而在这块地方,涌入这么多的百货店,这也将合肥商业的氛围提升到新的阶段。

如果说,15年前,随着商之都、乐普生、鼓楼等开业,将合肥的百货业从传统百货带进现代百货,那2010年末的这把火则将合肥商战烧进了新

的时代。

“应该是进入新的竞争时期。”上述营销人员认为,合肥市场的竞争力比较强,现在涌入这么多百货店,没有谁保证在哪个市场做第一名,本土百货店已经开始自增压力,对合肥市场来说,利大于弊。

另外一家本土百货店的企划人员则表示,新的拐点来了,商场对客户的服务会更加细致了,市民的选择多了,可以不用去南京、杭州买东西了。

争夺 客户与人才大战开打

新开一家店,人才争夺是必然的。记者了解到,一家高端百货店的负责人就和他的相关团队跳槽到另外一家。而另外一家百货店的相关负责人也跳槽到一家新的店。

11月7日,一场由合肥金鹰百货举行的专场招聘会将在安徽省人才市场举行,合肥金鹰将大举招聘包括营业员、收银员等在内的一线员工近1000人,这些人才将输送给进驻金鹰百货合肥宿州路购物中心内的各大品牌供应商。

此外,客户争夺战相当热闹,万千百货与金鹰国际的VIP招募也早在合肥拉开帷幕。

“合肥的VIP客户资源就那些,新的百货店开业了,会提供更多的服务,肯定会吸引一批人。”一位长期在业内打拼的百货店分析人士表示。

不过,另外一家商场的营销人员认为,VIP客户虽然是那么些,也可能是几家商场共享这些客户群。

只因有你 相约十五载

商之都十五周年司庆——联动盛宴明日奏响

明日起,商之都全省10家百货直营门店、国生电器、红府超市联动推出“只因有你 相约十五载 商之都十五周年司庆——联动盛宴”将正式启幕。本次活动将以多元化的套餐组合打造本年度岁末购物狂欢盛宴,商之都人精心准备了海量的商品、超低的价格和丰富的活动以飨广大消费者。

15年精品时尚激情不减 引领流行趋势风向标

“精品时尚百货”是安徽商之都文化营销背后永恒的主题,15年来,商之都人始终用一条文化营销主线贯穿于企业经营定位、经营理念和经营创新的全过程。2010年11月12日,国际顶级奢华品牌HR赫莲娜在商之都合肥旗舰店正式开柜,完美契合了商之都精品、时尚名店的高端经营理念。不仅使魅力之都大放异彩,也将给广大消费者朋友带来更多美的享受。12月4

日,“领show15载,星耀庐州”相约商之都与紫罗兰家纺同庆15周年大型明星见面会相约在商之都合肥旗舰店。紫罗兰旗下品牌爱他良品形象代言人红楼明星于晓彤、蒋梦婕,紫罗兰公司和商之都高层领导亲临活动现场。《红楼梦》剧组合肥之行,得到了广大市民的极大关注,同时也使得商之都品牌知名度在此次活动中得到进一步的提升,这个寒冷的冬日里在省城掀起了一场“红粉”旋风。

通过与品牌互动,借助品牌代言人的影响力,进一步提升了商之都的人气,巩固了“精品时尚”的品牌定位。文化搭台、品牌唱戏。商之都凭借得天独厚的地理优势和无法复制的定位特色,为精品时尚提供了广阔的发展空间,也让商之都成为庐州时尚流行趋势的风向标。

15年大胆创新锐意进取 打造安徽第一商业

2010年,安徽商之都步入持续发展的第15个年头,15年的发展道路,安徽商之都不断大胆创新、锐意进取,安徽第一商业百货继续自己不同凡响的蓬勃发展之路。

长期以来,安徽商之都始终致力于目标品牌的引进与培植工作,不断引入各品类最具代表性的品牌。2010年,商之都更加注重目标品牌的引进,更好地完善品牌结构,为消费者提供更完美的品质服务。国际女装weekend by max mara成功引进,国际精品服饰艾尔弗雷德·登喜路、白领、诺丁山的华丽入驻,以及国际一线化妆品兰蔻、纪梵希、HR赫莲娜、植村秀的荣耀登陆,实现了商之都合肥旗舰店的完美升级。

商之都的每一步发展,都离不开广大消费者的关注和支持,商之都也时时刻刻也在以切实的优惠回馈顾客,每季皆别出

心裁地开展特别活动,“零利风暴”、“年中钜献”“VIP感恩之夜”等大力度促销活动,为广大消费者提供了超实惠的购物机会,打造专属于自己每一季的时尚体验。

据悉,为筹备此次“只因有你 相约十五载”活动,各品牌商家将鼎力助阵,保证商品质量的同时争取让所有品牌参与最大力度的让利活动,给消费者提供最实惠商品的同时,提供最优质的服务。此次举安徽商之都全省10家门店之力,促销力度和品牌参与面都堪称史无前例,百货、家电、超市三大业态联动推出。无论活动形式如何,都以满足消费者的期望、为消费者带来实惠为目标。

明日起,商之都“只因有你 相约十五载”商之都十五周年司庆系列活动将正式奏响,大力度的促销回馈全省消费者,奏响历年司庆最强音!

聚焦渤海保险安徽分公司系列报道(八)

渤海保险效益发展“昂虎头”

虎年之初,渤海保险安徽分公司牢固树立了“不以规模论英雄、经营有利润”的发展观。截至11月底,这家成立仅三年的省级保险公司已经连续数月实现了“承保

有利润”的目标,效益发展取得了显著成效。作为一家成立仅三年的分公司,渤海保险安徽分公司用一年的时间在全省近10个地市铺设了分支机构。面对经济形势和

行业监管形势的变化,渤海保险安徽分公司管理层积极响应安徽保监局和渤海保险总公司的号召,主动调整经营模式,从“狂飙突进”转向“精耕细作”,主动提高经营管理水平,加快战略转型步伐。

截至11月底,渤海保险安徽分公司即成功实现7100万的保费收入,近150万的

经营利润,综合费用率、综合赔付率、综合成本率和利润率等各项指标状况良好。随着战略转型的深入,渤海保险安徽分公司的实力逐步夯实,业务结构日趋合理,经营效益日益显现。至此,渤海保险安徽分公司已经昂首阔步迈向全面大发展。