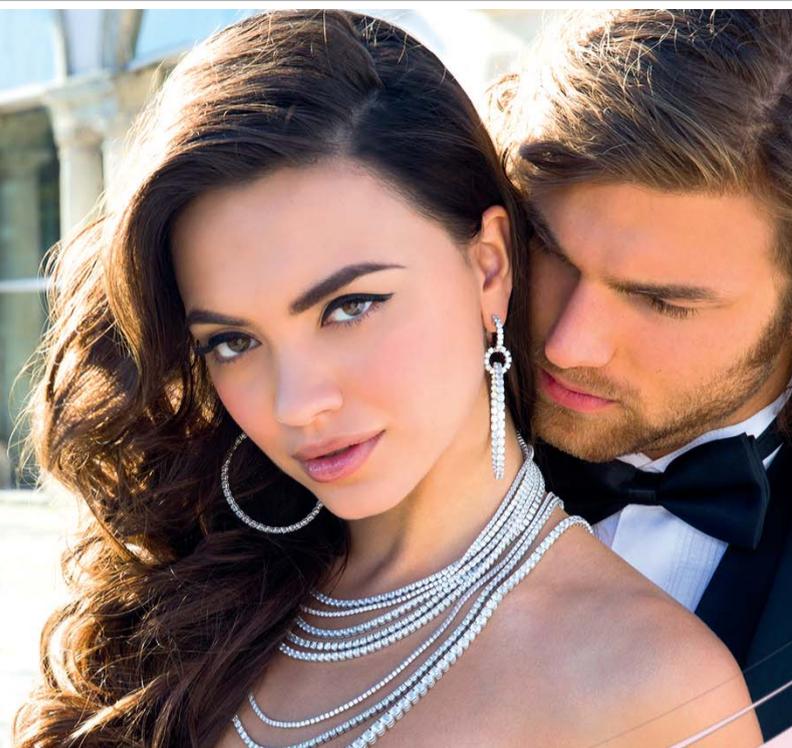




OMEGA
星座系列尊尚腕表



焕活
看得见的
肌肤活力



贵和双11 大牌低价更疯狂

“双十一”来了，新一轮消费升级浪潮来袭。与网购相比，“高品质”、“真体验”、“性价比”等关键词成为消费行为新的驱动力。具备场景体验天然基因的实体商业近些年借助互联网思维及技术手段不断创新，在体验消费、品质购物方面不断发力，让越来越多的消费者回归线下。本次双十一期间，济宁贵和购物联合各大时尚品牌，充分利用场景独特优势，再次升级品质消费，引爆这场“双十一”购物狂欢。

如今，顾客对消费体验需求越来越多样，传统电商“低价”策略不再成为主要吸引点，场景体验已成为零售业发展的风向标。让我们远离电脑，走进贵和“双十一”所带来的全零售狂欢，感受最真实、更丰富的消费体验。



红包抢先送 潮品引爆购物狂欢

济宁贵和购物这场声势浩大的购物狂欢，集合商场全品类知名品牌，组成王牌阵容，以“贵和双11，不止是五折”为主题，在11月掀起一股全民到线下逛街的“新风潮”，丰富齐全的各类知名品牌低价优惠，让这个“双十一”不再是一个人的购物狂欢，而是全家全民共狂欢的节日。

贵和微会员“1100元红包”已直接存入您的微会员卡内！现有活动基础上主力名鞋、服饰类每满500元用100元微会员专享券，部分满600/800/1000用100元微会员专享券，限单柜使用，多买多用，上不封顶。另有“精选爆款，潮品推荐”专场，场场精彩，底价销售，提前引爆“双十一”。“大牌特卖汇”也将提前开启，届时，鄂尔多斯新款大衣、羊绒全场新品9折，全单购物实付满10000元赠1000元现金购物卡，外加1000元现金积分（可和现金卡同时使用）合到7.6折，全单购物实付满20000元赠3000元现金购物卡，外加2000元现金积分（可和现金卡同时使用）合到7.3折，现场施华洛世奇DIY烫钻、插花花艺、购物抽奖，幸运VIP获赠限量定制马克杯或限量红酒一瓶。凯撒皮草低至1折，限时抢购中。

底价风暴 嗨爆“双十一”

贵和购物本次“双十一”活动涵盖“约享玩购”四大主题，除了赠品、积分奖励、代金券优惠等“开胃小菜”，“超级劲折”“百万现金疯狂抢”爽购购物现场，爆款单品大

优惠、活动专属优惠折扣等活动都可以让品牌粉丝享受比线上“双十一”更满意的折扣。活动期间，贵和珠宝镶嵌类、服饰类、箱包、床品新款低至5折，百货类实付现金满500元赠50元电子通用券。11月7日到11月11日期间会员购物的积分尊享6倍抵值。

贵和还联合洙水河马术俱乐部推出会员专享活动，百货类实付金额满2111元，赠洙水河马术俱乐部200元贵宾卡，满3111元，赠洙水河马术俱乐部400元贵宾卡，满7111元，赠洙水河马术俱乐部800元贵宾卡，数量有限，赠完为止。在购物同时，还能获得马术俱乐部的精彩体验。

贵和超市的低价更给力，食品、干货散称全场5折，（部分产品除外），龙大熟食全场8.5折（2016.11.11）喜旺包装：满28元减8元活动，有抽奖和表演活动，百雀羚满100减20元，满200减40元，更有两款低价套餐男装保暖衬衣一口价59元/件，儿童保暖89元/套，牛仔裤59元/套床品被子、纯棉四件套111元，更多优惠，更多惊喜。

寓“惠”于乐 吃、喝、玩好礼等你拿

最能激发人们购物冲动的理由就是“优惠”，而且是不忽悠的真正大品牌、高品质商品优惠。在实惠中体验吃喝玩乐一站式的乐趣，更是贵和购物带来的全线体验。本次活动期间，凡百货类商品实付金额满111元，吃、喝、玩、乐各种好礼等你拿。

“吃”：购物赠零度空间免费菜品礼包，“喝”：购物赠咖啡陪你30元现金券1张，“玩”：购物赠VR体验券1张，“乐”：购物赠韦德力斯健身体验卡1张。购物同时，；乐趣



加倍，实惠加倍！11月11日当天，贵和还将请你“1元吃大餐”：凡百度糯米新用户可享1元抢购，美食城充值100当130，贵和微会员在活动基础上另赠抽纸一盒。凡参与贵和购物的微信互动活动“全民大狂欢，现金砸不停”，更有多种优惠券等你拿，更多新鲜体验等你来。

终极狂欢夜 脱单总动员

“双十一”的本意是积极社交、寻找伴侣，网上消费成为主流后，“购物”的意义局限在了淘物，买东西上，本次贵和购物“双十一”特设“脱单表白”专区，呼吁更多消费者重新认识“购物”、“逛街”的意义，它不仅是满足人们生活需要的行为，更是与亲朋好友相聚的社交生活。在这里，大声说出内心的真实想法，贵和购物广场助你表白，舞台、灯光、大屏，为她制造一场专属你们的浪漫。

在“双十一”终极狂欢夜，终极劲折，购物狂欢再升级，贵和珠宝镶嵌类、服饰类、箱包、床品低至4.5折，一线大牌，限时劲爆，将给消费者带来更多实惠和惊喜。

毋庸置疑，贵和购物“双十一”活动将是一场全民的购物狂欢，不同年龄和类型的消费者都可以从中找到逛街的真乐趣，它在消费体验需求不断升级的当下无疑会撩动众多消费者的神经，以全新的购物模式和理念刷新消费认知，引领新的消费变革。