

创领风尚

2015.12.11-2016.1.15

2015消费风尚榜 年度营销事件

►银座百货——19周年司庆强化顾客体验

现在由于人们消费理念的变化，顾客已经不仅仅满足于买到“便宜商品”这一基本需求，“购物体验”逐渐成为消费者选择购物场所的重要标准之一。所以银座19周年司庆活动的组织从一开始就定下了“顾客体验”与“优惠力度”两手抓两手都要硬的总基调。在商品促销方面保证商品优惠力度、品牌参与度全年最大的前提下，着重在能有效提升顾客体验的文化营销活动方面发力，通过“绿色骑行”“儿童剧场”“真人娃娃机”“异域风情秀”等一系列落地活动将银座19周年司庆营销真正打造成银座的“司庆月”，泉城的“狂欢节”。



►贵和购物中心——

“2015齐鲁星光夜”贵和购物中心18周年庆

贵和购物中心18周年庆系列活动通过微信互动——“致我们永远的18岁”（青春无敌照片大征集）、“你18岁的梦想”视频采访用温情而有趣的方式制造热点话题，同时利用报纸/微信/微博/视频网站等全媒体渠道创意宣传，让“18”这个具有特殊意义的年份和贵和周年庆一起引发消费者的广泛共鸣与热议。



9月19日晚“2015齐鲁星光夜”盛典暨贵和购物中心18周年庆，让一场精英荟萃、潮人云集的高端风尚盛典闪耀省城。现场有山东奢侈品消费调查公布、大牌秋冬时装秀、公益慈善拍卖、超级购物夜场等多个环节，令200余嘉宾度过了一个高潮迭起的时尚之夜。这一场面向全省消费者持续至深夜的购物狂欢盛宴也使贵和客流倍增，取得不凡的销售业绩。

►贵和商厦——“微信天降红包雨”现场互动

2015年12月圣诞狂欢夜期间，贵和商厦的“天降红包雨”线下

互动“摇一摇”活动，获得了消费者的广泛响应。活动现场火爆，参与度极高，参与摇动人数近3000人，投放奖品2000余份全部摇出。“摇一摇”简单易操作，达到了促进消费、增加到店率的目的，有效辅助了活动宣传。

微信“摇一摇”活动不仅丰富了圣诞节期间贵和商厦现有的“满额赠礼、满额抽奖”的互动形式，更加杜绝了“没有消费就没有互动”的劣势。后台设置了多品类中奖礼品、代金券等，根据需要调节，灵活掌控了投放数量、中奖几率。不仅让“购物者”获得实惠，更让“陪伴者”有奖可拿，从而增加到店顾客的购物和停留时间，最大限度的达成多次消费。

►济南华联——店庆营销大事件

面对激烈的市场竞争，华联稳健地走过了20年，在2015年店庆之际，为回馈广大市民，济南华联推出一系列店庆营销大事件。



促销方面，华联百货延续“现金翻倍”的促销模式，同时推出“老照片征集”、“抢红包”等互动活动。公益方面，华联拿出100万元资金用于回馈陪伴企业共成长的市民和员工。在店庆期间，华联集团推出了“关注环保，绿色出行—华联公交免费乘”大型公益活动，专门订制了4条公交线路，租用40辆公交车，设置130个公交站点，为泉城市民提供免费乘车服务。另外，为表彰多年来忠诚、奉献的老员工，华联集团给每一位在企业服务20年以上的老员工颁发了一枚纯金金牌，感谢他们对企业做出的贡献。

►格力——2015格力红四月

与往年不同，2015年的格力红四月整合了前所未有的资源，调动了前所未有的力量，投入了前所未有的力度，为齐鲁消费者奉献出一场名副其实的盛宴。

首创两个行业第一：第一个邀请阵容强大的国内外当红明星，以“格力群星演唱会”的形式为红四月助阵，其规模之大、阵容之强、明星知名度之高，在国内同类型演唱会中都属罕见；第一个进行深度跨界合作，以异业联盟的形式跨界营销，实现利益共享，与泰山地下大裂谷联合，达到了推广效果与消费者利益的最大化。

除了丰厚的认筹大礼之外，格力红四月延续了历年全年最低价的承诺，这也是广大消费者公认的购买空调的最佳时机。抢购期间，格力“开仓放量”，所有高中低端产品全线大让利，产品多、货源全，让消费者大呼过瘾。

►银座健身——

莱美中国2015年Q4季训银座健身站

2015年11月21日，莱美中国2015年第四季度教练培训在银座健身济南索菲特店拉开帷幕，这也是莱美中国季训首次来山东。一天多的季度培训引爆莱美狂潮：人气爆棚的大咖公开课，全球同步季训模式，最新套路Master Class震撼发布，全国精英教练激情碰撞、分享交流。更令大家兴奋的是，莱美中国首次接受粉丝报名！并且作为对东道主银座健身的感谢，只接受银座健身会员报名，银座健身会员可以和全国教练同步参加莱美最新套路的学习。季训现场，各项课程人气爆满，学员们都沉醉在舞动的旋律之中。在两天的时间内大家完成了14节Master Class、7节理论、3个项目的现场评审，二十位莱美国际培训师为大家呈现了一场精彩的莱美盛宴，每位参与者在大师的带领与动感的音乐中皆全情投入，兴奋不已。

►高第街56号港式餐厅——“闺蜜节”活动



高第街56号餐厅投入大量的人力、物力和财力，联合山东电视台公共频道开展了“闺蜜节”特色活动。为此，高第街56号餐厅专门推出了花式鸡尾酒、嘻哈气泡苏打等系列新饮品，投放了大量的公交站牌广告，并开创了使用电视台主持人作为“闺蜜节”活动形象代言人的先例。本次“闺蜜节”活动经过媒体的广泛宣传之后，在社会上引发了很多人的共鸣。不少人专程到高第街56号餐厅，来一场闺蜜之约，重温那最美好的青春年华。

►皇城根北京风味主题餐厅——

明档式烤鸭房走进城市综合体

一直以来，我们吃烤鸭从来没有全程跟踪过。现在，皇城根北京风味主题餐厅别有新意地将烤鸭房设

计为直观、互动的明档式，无论是从地铺店的进门，还是城市综合体的黄金走廊，用完全透明的橱窗设计将烤制过程清晰地呈现在食客面前，使顾客对美食的体验达到了极致，多看一眼便多一份兴趣、趣味。如今，明档式烤鸭已然成为城市综合体里一道亮丽的风景线，变等待为对美食艺术的观赏，既可以让顾客欣赏到全套正宗的北京烤鸭技艺，又增加了顾客的参与感与趣味性。

►鲁西南老牌坊鲁菜名店——

“武大郎卤肉烧饼”外卖

武大郎烧饼家喻户晓，享有盛誉。老牌坊鲁菜名店在武大郎烧饼原有的基础上进行了挖掘和整理，将传统的食品做出更加适合城市人口味的武大郎卤肉烧饼，加上精美的外包装，在各大城市商场门店进行外卖。武大郎卤肉烧饼一上市就受到了广大顾客的一致好评。不仅在逛商场的时候可以带一个，与家人一同分享，因其方便快捷，物美价廉，每次在商场的售卖处都能看到消费者排队成长龙，等待热乎乎的武大郎卤肉烧饼出炉。



►茉莉餐厅——“疯狂摇摆”主题活动

茉莉时光旗下的茉莉餐厅在七夕节上演的“疯狂摇摆”主题活动，用时尚颠覆传统，把大家最常用的微信摇一摇融入活动当中，被选中的顾客可获得相应的礼品。这一活动受到很多消费者的欢迎，极富参与感和互动感。茉莉餐厅力求为大家带来难忘的节日体验，在浪漫的节日让顾客体验到不同寻常的欢乐氛围，点燃了顾客们的热情，纷纷参与到“疯狂摇摆”活动中。精准的活动定位，让餐厅活动主题风格与消费者体验相融合才是王道！

►椒艳时光——“椒艳圣诞告白”主题活动

刚刚过去的圣诞节，椒艳时光特别策划了“圣诞告白”的活动，活动期间，会员顾客到店消费即可领取椒艳时光特别定制的辣酱礼盒一份。这不是一瓶简单的辣酱，而是为顾客精心准备的一份“告白”礼物，针对

不同性别的顾客，每个礼盒内放置不同类型的情书。在互联网如此发达的时代，你有多久没有认真地写一封信了？更不要说收到一封真诚满满的情书了。所以这不仅仅是一份礼物，更是一份来自平淡生活的惊喜。

►远古恐龙时代主题餐厅——

远古狂欢盛典“微博之夜”

2015年1月30日，远古恐龙时代举行了年终狂欢盛典“微博之夜”，从活动发起到结束，10位发起人，4天时间，创造了微博话题#恐龙远古时代#56.6万的阅读曝光量，近200位线上网友到场参加活动。后期更推出了充值返利，礼上加礼，几十个百人微信群聊等大型网络营销模式，皆取得了优异的成绩。这是每一个恐龙人的自豪。也为连城店的启动奠定了扎实的基础。远古恐龙餐厅就像一艘远洋的航艇，在浩瀚无际的大海中乘风破浪，扬帆远航。

►SURPRISE——盒子上的艺术家

SURPRISE萨博瑞斯在六·一期间特别组织了一场比萨盒设计活动，只要是在校生都可以加入比赛，吸引了很多有实力的设计者参加，学生的设计水平非常高，把色彩对撞感强烈的图案印刷在绝对食品级纸浆制作的比萨盒上，整体非常有质感！为了让更多的朋友欣赏到这件“艺术品”，SURPRISE还把它们悬挂在了餐厅里！虽然不能一一给大家展示这些尽显创意的作品，但学生们的作品已经随着比萨盒进入到千家万户，这也成为SURPRISE比萨文化的一部分。

►济南喜来登酒店——粽子特色营销

2015年6月20日，当传统的端午节恰逢父亲节，济南喜来登酒店的员工身着传统邮递员的服装，走访了济南各大社区，他们为父亲们送上了儿女们提前准备好的礼物——儿女的手写信和月餅礼盒。藉此营销活动，济南喜来登酒店希望呼吁大众回归传统简朴的书信形式，用最直接的方式表达自己对父亲的爱。此次活动也使顾客亲身体验酒店产品，为酒店创下了卓越的收益。



责任塑美 爱容整形用实力赢得信赖

有道是：根深不结巷子深。济南爱容整形美容医院就坐落在毗邻大明湖畔的一条普通巷子，尽管她不在繁华闹市的显要处，也没有醒目的字幕招牌，但全国各地的求美者依然络绎不绝，纷至沓来。那么，到底是什么吸引了远道而来的求美者呢？

专家队伍见证爱容实力

爱容整形自2008年筹建就一直秉承“精细化雕琢，高科技兴院”的宗旨，不断引进国际先进诊疗设备的同时更加注重医学学术建设和人才引进。专家团队是爱容不断发展的重要根基，也是手术安全与质量的有效保障。爱容整形特别注重专家队伍建设，除了

聘请知名专家，还重视人才培养和医生梯队建设，培养中青年骨干医生，组织成立自体脂肪学术研发小组，打造了一支老中青结合、汇融中、韩、台等医美地区的权威专家团队，为百年爱容品牌注入强大活力。

核心技术彰显爱容特色

学术水平是衡量一个医院的核心，作为爱容学术的带头人，张庆国院长是国内外顶尖医美技术的大成，致力于打造爱容专属的权威、特色项目，尤其是在自体脂肪临床应用领域卓有建树。

他以多年来精湛的学术造诣和万余例成功手术业绩为基石，潜心钻研自体脂肪活性移植技术十余年，成功进行自体脂肪移植两万余例，并获有自体脂肪移植技术和乳房93项专利及两项国家专利，还主编了《自体脂肪移植技术

移植术》等多部专著。今年10月，由爱容整形举办的“自体脂肪活性移植新技术推广会”在济南隆重召开。会议云集了来自国内外的100余家机构的自体脂肪移植领域的专家、学者。张庆国院长全面展示、讲解自体脂肪移植填充的要点和技巧。会议结束后，张庆国院长应邀前往上海、沈阳等地进行授课和技术指导，将爱容的自体脂肪技术在全国范围内进一步推广开来。

星级服务蕴含人文关怀

爱容整形美容医院积极引入具有国际水准和特色的服务体系，建立了“大家庭”服务机制，对顾客实施“一对一”的全程维护，并在全院实施顾客满意

度管理，着力营造术后无忧的轻松愉悦的术后体验氛围，坚持为顾客提供人性化、特色化、个性化、定制化的星级服务。



热心公益勇担社会责任

爱容整形从筹建之初就一直秉承“以真诚传递爱心，用医术缔造美丽”的宗旨，积极参与社会公益。2008年，济南爱容医院成功为“被老猫咬伤患子的儿童女孩实施免费手术”，此事轰动一时；2009年，援助正阳村女孩小童、“地丈夫”小涛，为其修复畸形容貌，重拾生活信心；2010年，济南爱容医院启动“以爱铸爱·百年公益大型慈善整形援助计划”；2013年，“以爱铸爱”援助贫困失学儿童公益活动被财新网、腾讯网等媒体广泛报道，张庆国院长组织专家会诊，为杨大姐走出黑

眼圈重获光明，助其实现创业梦想；2014年，启动“以爱铸爱·百年公益”基金，救助青壮年女孩颜面及14年脑严重损伤患者的男孩孙家太。

2015年3月，爱容被中整协指定为“对经新医整形失败患者的医疗修复与救助”机构。5月，爱容整形张庆国院长被推举为山东整形公益联盟的会长。不久，张庆国院长被推选为咬伤患儿并生发下体的慈善援助项目，引起社会广泛关注，张庆国院长组织专家会诊，为杨大姐走出黑

眼圈重获光明，助其实现创业梦想。公益道路上，爱容人我们负重前行，不忘初心，用实际行动回馈社会，自己的信念。

从专家技术到星级服务再到公益事业，爱容向我们全面展示了一些现代化、规模化、专业化的医美机构应有的风貌，爱容的发展离不开科学的管理和不断地创新，更离不开爱容人孜孜不倦的良好信誉和形象，正是因为这样，爱容才能成为广大求美者追梦、圆梦的美丽平台。

猴惠有期

活动时间：1.15-1.17

银座商城

克萊利亞尼/COACH：部分商品5-7折
Max Mara/ Marina Rinaldi：秋冬女装部分6折起
1881/康纳利：部分商品5-7折
施华洛世奇：部分商品5-7折

银座购物广场

Hi panda：一件8折，两件7折，三件6折
哈森/接吻猫：部分冬款5折起
百丽/他她/天美意：冬款鞋品5折起

八一店

金利来：东馆一层中厅男女鞋特惠199元起
朗姿：会员专享50变100起，购物参与抽奖活动！
娜尔思：会员专享70变100起，大衣一口价2590元。
迪莱男装：新品牌开幕65变100

北园店

舒朗：大衣499元起，毛衫139元起
雅莹：全场商品1折起
登路普：鞋品1折起，穿着类1.5折起
老庙/招金/明牌：黄金饰品每克优惠50元

华信店

百丽/他她：冬季新品5折起，部分特价
富贵鸟：冬季新品满100元减50元，春季新品8折

洪楼店

阿迪达斯：鞋品6.7折，棉羽绒服5折起
阿迪童装：秋款服饰7折，羽绒服8折

燕山店

雅戈尔：部分男装原价780元，特价260元
阿迪达斯：部分棉羽6折起，男士运动上衣特价199元
耐克：部分商品7折

奥特莱斯十里山店

鸿星尔克：部分羽绒服特价120元起
361°：部分羽绒服男款200元起，女款150元起
阿迪达斯：部分商品满1000减400起
奴奴：部分商品4折起，购2件以上更多优惠

玉函店

衣恋·天尼维尼等儿童服饰特卖汇，超值一口价限量抢购！
佰草集：1月24日上午11:00中庭新品发布会，到场会员可享688元福袋一个。另有互动抽奖、指定商品买一赠一等活动等着您！

高新店

哈森：女鞋大型展卖2折起
派路普：秋冬款全场5折起

和谐广场店

潮宏基珠宝20周年庆，88元抢购价值298元
限量版大嘴猴系列足银吊坠，全民疯抢仅限3天！
Mind Bridge冬装：部分商品满50变100起
雅迪斯冬装：部分商品2-5折

银座购物广场、北园、玉函、燕山、高新店5店

新百伦以旧换新开始啦！单双NB鞋抵扣150元换购成人鞋一双！（注：换新商品只能抵扣一双，不能累加。）

购物银座·享受生活

SHOPPING IN INZONE AND ENJOYING LIFE

活动详情见店内告示