

贵和购物中心——最文艺的IP展小王子遇见贵和

2016年12月10日,来自法国的《小王子》主题展——小王子遇见贵和的圣诞点灯仪式在贵和购物中心北广场正式启幕。此次正版授权的《小王子》主题展,不仅有总高6米的巨型小王子及两百多平米的小王子玫瑰花园,有根据书中及电影情节实景还原的飞机、羊盒子等场景,更有经典人物与插画装饰遍布贵和购物中心的每个楼层。此外,主办方还组织了多场互动活动,开幕仪式及圣诞夜的小王子情景剧演出,“一直深爱,不曾离开”温暖治愈系爱情分享会,圣诞小王子Cosplay主题巡游……



济南恒隆广场——点亮圣诞主题活动

每年的圣诞和新年活动,是恒隆广场给济南的最大惊喜。2016年恒隆广场以点亮圣诞为主题,回归节日的本义,用经典元素打造节日氛围,却又处处展现创意。

西翼中庭高达12米的摘星圣诞树内部藏有玄机:顾客步入其中举手之处灯光熠熠,仿佛点亮了夜空中的星;东翼中庭寻愿之路的尽头,面对屏幕即可捕获表情包,还没完成的节日愿望就由自己变身的圣诞老人来实现。12月24日平安夜派对上,型男圣诞老人和童声天使合唱,新潮而又经典。12月31日的新年派对,以70、80、90年代为线索,带领顾客从过去到未来,享受超时空的狂欢体验。

此外,恒隆广场还推出了满额赠礼活动,定制以点亮圣诞为主题的圣诞树灯饰和实惠的购物卡大受欢迎,多数租户也推出丰富的节日活动。顾客在恒隆广场玩得尽兴,买得满意,自然带来商场客流及销售的大幅增长。



银座——11.22超级“独利日”会员答谢活动

随着商业的不断进化,不管是实体零售还是电商,顾客忠诚度降低都是不容忽视的问题,而实体零售在解决这一难题时有着先天的优势——通过体验来增强顾客黏性。

“转变商业模式,强化消费体验”,已成为业界共识。银座举办本次11.22超级“独利日”会员答谢活动,归根结底就是为了提升购物体验,从而为其会员群体奉上一份大礼。

如果说过去几十年传统商业是以卖货为主,零售商与顾客往往是买卖关系,那么未来零售商业更多是为消费者提供舒适的消费体验。未来的消费者会更愿意为体验、环境、情感和服务买单,体验式购物中心的发展已是大势所趋,通过轻松愉悦的购物环境,以实现对客流的重新集聚,增加黏性。未来的实体商业无疑是需要从注重销售额,向侧重引来客流转变。



济南振华商厦——主题餐饮空间精彩亮相

2016年济南振华商厦通过不断改变经营模式来满足消费者的需求,从单一的百货商场转变为集购物、餐饮、休闲、娱乐为一体的现代百货。其中,对美食餐饮做了重点调整,将六楼、七楼改造为具有鲜明主题的特色美食餐饮商业圈,与原有商家相互拉动。黄三怪陕北美食主题

让就餐客人置身于陕北文化之中的,集杰尚品自助餐厅美味不限量领跑百姓自助餐,蓝海·百姓厨神美食广场也即将闪亮登场……

济南振华商厦6、7楼主题餐饮空间的特色美食不仅给商场注入新鲜血液,也改变了商场的营销方式,用崭新的形象来吸引消费者的目光。



领秀城贵和购物中心——属于孩子自己的“禾塘市集”

这是一处孩子自己当家作主的舞台,这是一方历练孩童独立成长的空间。“小鬼来当家,摆摊做老板”,由领秀城贵和购物中心结合社区购物中心特色、自行策划推行的“禾塘市集”活动自2016年6月开市以来,受到了小朋友的热烈欢迎,参与度节节攀升。现场有欢声笑语,小朋友醇厚的友情,内心的成长,特卖义卖的收获所得……每一届都尽显精彩。

目前“禾塘市集”已连续做了五届,2017年将创新活动形式,以更加精彩的内容为小朋友们创造出学习、交流、互助和树立责任观和价值观的良好舞台。



海尔——海尔专卖店20周年庆

海尔专卖店经营20年,创下家电行业最长寿命专卖店纪录,于2016年12月10日开启了一场席卷全国的庆祝盛典,用品牌实力、产品和服务掌握市场主动,打开实体店发展新思路。

目前,海尔已经建立起近4万个专卖店,区县覆盖达98.7%,拥有10万服务兵,在其他品牌专卖店消失或者减少之时,海尔专卖店依然以21%的两位数速度增长。在周年庆期间,海尔为用户带来了真正的优惠,提供多重感恩老用户活动,如进店有礼、生日同乐会、家电免费保养等,为新老用户带来一场除旧迎新的年末家电盛典。

海尔专卖店20年走来,亿用心户好友形影不离,是不断前行的源动力;10万服务兵风雨同舟,真诚守约、使命必达,一起践行“真诚到永远”的人生信念。20年最长寿,是感恩好友一路相伴的节点,更是真诚再起航的新起点!



格力——格力红四月第七季

一年一度的格力红四月已经成为山东整个家电行业的标志性事件,“买空调就等格力红四月”也已成为山东消费者普遍认同和肯定的品牌标签。2016年在家电市场萎靡不振的大环境下,第七季格力红四月逆势爆发,4月2-4日,3天45万套的成绩单不仅巩固了格力第一空调品牌的市场地位,多元化的增值服务和组合更是让消费者在购买“全年价最低”的空调同时,获得了更多超乎想象的实惠和体验。格力红四月已不再是一场单纯的促销活动,而是融入了更多内容和内涵的品牌盛宴。



山东凯瑞餐饮集团——公交营销

2016年,山东凯瑞餐饮集团在营销战略上又向前跨进一大步,经过前期的缜密调研发现:大众化餐饮的目标群体与乘坐公交的人群高度吻合。因此,凯瑞借助公交电视媒体认知度高、接受频率高、灵活性强的传播特点,制定了周密的品牌宣传公交营销策略,根据各品牌的自身特点,经过精心策划,聘请专业人员拍摄、制作宣传片在公交媒体投放,让山东凯瑞餐饮集团更进一步走进百姓生活,提高各品牌的知名度与美誉度。

**福袋来了【13日开售】
开年福至,新春首发,“袋”福回家**

银座会员凭会员卡/电子会员卡

商城店 享300元起购价值600、1200、1800、2200元等定制福袋

其他门店 享50元购价值200元起超值福袋

来银座,春节吃喝玩乐购,帮您一“袋”搞定!

狂购不停1.20-1.26
购穿着类单笔现金部分
满1000送50元(超市券)
(赠完为止,商城店、八一店除外)

大单有礼1.20-1.26
购百货类单笔现金部分
商城店满20000元,其他门店满5000元
即可获得精美礼品一份,多买多得。

畅销品牌 新春劲享
满百50起变100
化妆品80/85变100

银行刷卡新年礼
兴业银行 现场申卡用户,满300元立减100元(1.13-1.15,1.20-1.22)
中国银行 百货类满800元立减100元(1.14-1.15,1.20-1.26)
都储银行信用卡 百货类满300元立减50,超市类满30减10(1月14-1月29日期间每周六周日)
银联白金信用卡 百货类满500元随机立减20-999元(1月24日-2月3日)
光大银行 百货类满500元立减50元(1.21-1.27)
浙商银行 百货类满618元立减100元/满额赠礼(1月21日至25日)
广发银行银联联名卡
白金卡、借记卡 满117元送春联福字大礼包(1月13-1月26日),满2017元送购物车1辆(1月27-2月2日)

金鸡送宝“码”上奇礼
1.13-1.26

关注微信“银座惠生活”,
扫描各门店店内活动二维码,
参与寻宝,新年惊喜在等你!