

河南永乐成立首个二级分部 家电连锁精耕河南区域市场

□晚报记者 祁京

“洛阳地区成立了河南第一个二级分公司,拉开了集团全面进军二级市场的序幕!”随着河南永乐洛阳分部总经理陈政激昂的发言,国美河南大区的第一个二级分部宣告成立。国美河南大区总经理常城表示,洛阳分部直接向总部负责,并接受总部专门设立的二级地区管理中心的直接管理。



家电巨头风光挺进的表面,是该区域消费者多个选择,背后,则是暗潮涌动的厂商博弈

二级分部 郑州作为总部区域的位置愈发重要

河南永乐总经理丁宁表示,洛阳二级分部的成立,将最大化地整合现有的人力、物力资源,节约不必要的损耗,打造更高效的团队,加强对供应商的合作,服务广大洛阳的消费者。他介绍说,通过此次整合,洛阳分公司拥有8家门店,2007年预计销售额3.8个亿,2008年预计销售额为4.2个亿,预计在洛阳市内拥有10家门店,外埠店新开4-5家。

对于洛阳分部的成立,常城给予了很高的期望,“洛阳分部的成立,为实现河南永乐‘建强势终端、做专业服

务、创品牌效益’的经营目标新增一个助推器。”

有业内人士指出,以洛阳为首的河南地市市场平均拥有5亿~10亿的市场份额,对于已经在郑州布点过于密集的家电连锁来说充满了诱惑力,从年中以来,国美等连锁巨头都强调在“地市”的“布”展,因此在河南大规模的二级市场布局战即将展开。“在这种情况下,洛阳分部的成立是具有标志性意义的。”常城表示。

厂商谋变 随着连锁渠道下沉,厂家将面临新挑战

有媒体认为,洛阳分部在经营上进行单独核算,这在对应供应商结款和银行贷款

等诸多方面都有着其他卖场所不具有的绝对优势,区域化优势十分明显。而河南五星企划部部长黄岩则认为,依照五星多年的开发二三线城市经验,二级分部的出现对于厂家销售体系的撼动是根本性的。

家电业内人士指出,在河南目前还存在着开封万宝、安阳工贸等地方“土连锁”,以及厂家的大量地区经销商。这些企业没有促销品等方面的优势,但很多跟厂家合作了二十多年,“他们无论是结算方式还是后期销售等各个方面,都跟连锁完全不同。”大连二级分部的出现,实际是直接针对厂家的分销体系的,一旦这

种实验在河南成功,将完全颠覆现有的厂家销售模式。

憧憬未来 二级分部是一个机遇

洛阳分部的成立,是否可以看作是对国美河南大区双品牌运作的成功?对此,常城认为,作为行业的领先者,怎样实现河南市场的共生共荣,是其不断研究的一个课题,而洛阳分部的成立,说明永乐已经巩固了郑州市场的地位,正在全方位发力。“我们要精细化管理,洛阳分部是我们摸索二级市场经营模式的一次尝试,也许会用大城市的模式进行复制,但不是全部复制。”常城说。

“消费者心中最健康饮水设备” 调查活动评选揭晓

经过三个星期来的评选活动,截止到目前,486名市民评出心目中最健康的饮水设备为:安吉尔、奔腾、美的(此排名不分先后)。

幸运读者则从486人中随机抽出。一等奖:(1名),李小姐(4128119709182028)获得奔腾饮水机1台,价值399元;二等奖(2名),孙先生(410221198410093410),张先生(410423197603021017)

获得奔腾电磁炉1台,价值199元;三等奖(3名)贺先生(410102198107160014),卓小姐(41092619801026322x),张小姐(654001198207132121)获得奔腾电饭煲1台,价值99元。(幸运读者请于见报一周之内到位于凤凰路与东明路交叉口的奔腾专卖店领取奖品)。

咨询电话:15333718612
见习记者 谢宽

国美新集团一周年 绿城家电大放价

河南国美庆祝新国美集团一周年华诞盛典活动,本周将以家电大放价的形式拉开大幕,再掀郑州家电让利促销高峰。

活动期间,空调、冰洗、彩电、电脑、AV、碟机、音响、小家电、厨卫八大兵团盛大阅兵。国美全场家电价格直降,32英寸液晶跌破4000元,180升冰箱跌破1600元,空调2匹柜机跌破3000元,数码相机跌破800元,另豪华灶具惊爆价88元,长虹佳华2.0英寸屏MP4惊爆价348元,名牌饮

水机惊爆价98元。购家电单件满千元赠送100元优惠券,满3500元送价值260元优惠券;累计满5000元送价值300元优惠券,满35000元就送20英寸液晶电视或价值3000元优惠券。

周六、周日两天在郑州各店进店消费的顾客,持国美购物的老发票进店再购物均可免费获可乐一提,再购物单品满千元送50元优惠券再送打车费,满8000元加赠200元优惠券,再送20元车费。

晚报记者 冯刘克

五星电器 换季清货亿元样机惠卖三天

五星电器年中全连锁换季清货活动即将在本周末拉开序幕。届时,五星将会在所有的卖场进行样机的打折销售。据了解,惠卖活动时间从8月18日至8月20日,连续三天,最低6折起售。五星电器总经理战卉表示,此次让利销售得到了600多个品牌的理解和全力支持,本次让利,将以空调、彩电、冰箱、洗衣机、手机、小家电等畅销品类为主,一件不留。

作为旺季的主打产品,空调的全场让利最高达到了2000元,同时有上万套

格力、美的、春兰、奥克斯、志高、海尔、海信等20大知名品牌供消费者选择。彩电甩卖专区6折起售。

本周末在五星电器各大卖场全场购物满999元送150元,满1999元送300元,郑州市区卖场另加赠五星电模决赛晚会门票两张。

另外,五星表示,凡在8月18日前电话预约购物的消费者,还可获取200元全场通用礼金券,顾客在购物时可直接充抵现金使用。预约电话:66040800

晚报记者 祁京

苏宁手机七夕“锋”狂 七年庆本周上演

本周六,苏宁电器将正式迎来了手机七周年。

此次活动苏宁电器为情侣精挑细选推出了多款经典情侣机型。如:LG K70/K77这一外观情侣组合;MOTOW510L72这一尖端技术情侣组合。MOTO W510;MOTOA1200黑色与红色两款的气质情侣组合。此次苏宁将MOTO A1200打造典雅和风,时尚、优雅的设计风格,尊贵内敛的气质使得MOTOA1200成为气质男女最经典的象征。

在此次七夕手机特卖会上,苏宁电器联合厂家对此六款手机进行大幅让利,并且在东方情人节期间,购

机还将享受一束美丽的玫瑰或浪漫的烛光晚餐的额外惊喜。

本周起苏宁还将举行掀起手机校园普惠风暴,联合MOTO、NOKIA、三星、索尼等国际厂商以及众多国内一线品牌积极打造“普惠校园,理想‘锋’行”活动,推出了多款适合学生人群性价比超高的手机,并且集体让利20%以上。

为了能够尽量满足学生的需求,苏宁电器利用集团采购优势,争取到了更多的手机配件资源,其中包括SD卡、蓝牙耳机、手机读卡器、数据线、电池、手机大礼包等。晚报记者 祁京

9月1日,入围电模现场PK

去五星购物满999元就能得到两张门票
如果您成为了五星签约模特,就能像下面这几位这样风光哟

□晚报记者 祁京

由本报与五星电器联合主办的五星电器电模大赛河南赛区比赛140位参赛选手已经通过报名手续,本周起将正式开始形象设计、形体塑造和展示设计等多方位的培训。明天,我们将组织所有电模入围选手进行形象定妆写真拍摄活动。

9月1日晚上,将组织入围电模选手进行河南赛区决赛晚会现场PK,届时,您不仅能看到家电模

特的风采,而且有机会赢取五星电器特设大奖。而为了给消费者提供现场观摩电模的机会,凡本周末在五星电器各大卖场购物满999元即返150元现金券,并加送电模决赛晚会门票两张。

此次电模大赛特设了冠军三星至尊大奖、亚军海信风尚大奖、季军LG潮流大奖和熊猫、志高、美菱、三星、德意、联想、波导、索尼八大品牌之星奖。胜出的选手有机会成为国际知名厂商及五星电器的

签约电模,并可以获得2000到10000元不等的奖金。还将参加五星电器的各种主题促销活动,更有机会获得家电品牌的代言人。

五星电器有关人士解释,举办此次电模大赛除了给选手一个展示自我的平台,目的还在于以一种人性化的方式亲近消费者,打破电器产品冰冷的形象。家电模特不仅可以在大型的产品展示会上展示产品,也可以通过平面或影视模特的方式来诠释电器。



永乐到老年公寓献爱心

8月15日,一群年轻的大学生骑着自行车冒着“秋老虎”的天气,来到恒爱老年公寓,为老人送上一份爱心。也为他们的暑期实践添了丰富的一笔。

下午3点许,当记者跟随永乐的大学生们赶到老年公寓时,老年公寓的辛院长早已恭候多时,室内老人们已经坐满,见到学生的到来,显得特别的高兴。而学生

们也拿出了准备的节目,为老人们唱歌弹琴。“老人们今天下午都特别高兴。”辛院长高兴地说,“谢谢永乐家电对我们老人的关爱。”

据永乐家电的负责人李琳介绍,此行的目的一方面让这些没毕业的大学生接近社会、了解社会、关爱老年人;另一方面,永乐通过这样的公益活动来回馈社会。“参加这样的活动,对我们受益匪浅。”



参加这次活动的大学生常鹏说:“看到了老人的辛苦,和老年工作人员的不易。我觉得应该呼吁更多的年轻人加入

我们的活动中。献出一份爱心,多去关爱老年人,是我们应尽的一份义务。”

见习记者 谢宽/文图