

# 中原家电旗帜国美德化旗舰店 五大优势领跑中原

—中国家电最具影响力品牌 国美电器赢响绿城

**前言：**中原历来为兵家必争之地，省会郑州汇聚了国内诸多家电巨头。2001年，国美电器进入河南，从此河南的家电零售业进入了一个崭新的阶段。短短一年，河南国美便以强大的实力，将中原家电市场的价格行情较以前平均拉低了20%，广大消费者也因此享受到了前所未有的实惠和便利。国美电器也依靠丰富的产品、实惠的价格、优质的服务迅速占据了全省家电市场的主动地位。目前，河南国美已在郑州开设了德化旗舰店、大学南路店、泰隆店、南阳路店、经三路店、陇海路店、大上海城店、金成国贸店、北环路店。同时，国美还大力发展二级市场，先后开启了濮阳、新乡、商丘、漯河、周口、安阳店等20余家大型家电连锁卖场，全面形成以郑州为中心，辐射全省的庞大销售网络。其中以中原家电旗帜国美德化旗舰店领跑中原各大家电卖场。

## 纵横——国美德化旗舰店纵横驰骋中原

郑州二七商圈核心地段，一块写有“国美电器”字样的巨大招牌耀眼而醒目。近期，中原家电卖场旗帜国美德化旗舰店重装后升级为中原首家5A级家电卖场。国美德化旗舰店被业内誉为“中原家电卖场第一旗舰”，现年销售10亿元，并且还在不断迅速增长。是国美在河南最豪华的家电航母之一，并创下多宗中原“第一”。自开业以来国美德化旗舰店纵横驰骋绿城家电市场，并通过为消费者提供便捷、周到的服务及质优、价低的电器产品，所向披靡远超所有竞争对手，打了大大小小无数次的漂亮仗。低价策略是国美制胜的法宝，实实



更方便快捷的购物环境。进一步合理的进行了商品品牌的陈列和摆放，提高了整体的视觉享受；在卖场氛围、展台设计、样品陈列等方面都提出了更高的要求，力求完美。未来家电样板中心、人性化设计舒适和谐的卖场环境，与世界同步时尚新品、市场最低的产品价格、品牌化的售后服务让国美德化店以其近乎完美的姿态展示在消费者的面前。

## 领跑——国美德化旗舰店始终领跑中原

作为河南国美旗舰店的德化店，一直以来

费者在国美卖场每购买一台“中国红产品”都将为“中国红行动”慈善项目捐出一元钱，用以援建本次地震的灾区人民，改善灾区的医疗环境。每位购买“中国红产品”的消费者，还可获得由中国红十字基金会颁发的“购物也慈善·我为中国红”的慈善证书，名字还将进入中国红十字会慈善名录，成为“中国红行动”的志愿者。部分志愿者还将有机会参与医疗卫生站的选址工作。国美将在整个“中国红行动”中援建20个以国美命名的博爱卫生站，使社会、消费者、企业形成多赢互动的爱心价值链。同时河南国美还联系希望工程在国美卖场放置募捐箱，开展你我捐款我让利活动，现场捐款的顾客购买家电产品根据捐款金额进行让利，顾客所捐款项将全部捐献给灾区希望工程用于灾区校园早日重建。为灾区孩子早日重返校园做出自己一份努力。

## 大单——12亿空调大单拉开空调热销序幕

随着天气渐热，空调销售旺季逐渐到来，河南国美和众多空调生产厂家签订12亿元空调大单，在端午家宴拉开今夏空调销售的序幕。今夏国美空调销售最具特色的是：第一，国美空调12亿备货，70%畅销货源保障旺季空调销售货源充足，保障国美空调价格更低的优势；第二，绿色环保空调将成为今年主流产品。第三，国美空调服务全面提速，在诚久保障、家安保服务基础上，再出新举措，服务更灵活、更快捷、更方便、更舒适、更可靠、更安全。为了保证空调旺季的安装工作，河南国美联合各大供应商，通过整合多方的物流配送、安装、服务资源，准备了庞大的服务队伍，并对这些人进行了专业的培训，保证在24小时内安装到位。厂家双层承诺、先行赔付、投诉有奖，数千人专业队伍、专业设计、安装、保修。消费者不满意还可向国美服务人员下订单。

## 普惠——国美团购夜宴登场引发端午促销风暴

6月6日国美将举行端午团购夜宴活动。本次团购大“惠”得到了各大厂家的鼎力支持，涵盖了空调、彩电、冰洗机、音响、厨卫、电脑、数码、小家电九大品类几百个全球著名家电品牌的近万台电器商品，他们都将最畅销的货源和新款机型投入国美家电连锁卖场。据分析，现在市场上比较畅销的空调、彩电将是这次团购的主打商品，而且在价格方面也将更加的优惠。同时预交一定数额的定金就可在夜市先打折再抵十倍来使用，让顾客购买电器更优惠。同时本次团购夜市上将推出十几个主流品牌的空调团购专享机型，各种活动层出不穷。此次国美举行史无前例低价夜宴活动，全场家电零利润销售将引发端午抢购风暴。

在多年的发展中，河南国美作为消费者的购物专家，始终以诚信为基准，代客采购，为消费者提供全套的购物解决方案，将性价比最优的商品推荐给消费者，进一步成就消费者的品质生活。



在降价、真真正正的让利，是老百姓一直钟情于国美的原因。国美的价格优势来自于凭借自身实力和统购分销方式进行的大额采购，争取到厂家的支持和优势资源的倾斜，从而将节省下来的利润全部留给消费者。国美的低价不以牺牲商品质量为代价，不以低价倾销为诱饵。国美推出诚久保障、家安保的售后服务表明了国美用实力说话，踏踏实实的工作作风。

## 蜕变——国美德化旗舰店蜕变之美

品牌的成长是一种结果，而不是目的。国美德化店在保持低价的同时，在服务上的不断创新，在营销上不断的勇于自我颠覆，这所有的一切都是为了客户，而这个过程带来的结果就是品牌的成长、是品牌忠诚度和美誉度的不断提升以及消费者的认可。如今，国美德化旗舰店在探索和经营中不断的总结经验，并不断的提升自身的形象在坚持以往的基础上，从店面形象到卖场美化，不断尝试改变以提升自身的合理化布局，为消费者提供

都是中原的家电卖场旗帜，国美电器在今年斥巨资提升德化旗舰店核心地位，倾力打造中原第一座5A级家电卖场。整体升级改造后的德化旗舰店区域更清晰、明确，让消费者眼前一亮。国际化的经营模式、经营理念等是其他商家望尘莫及的。店内商品丰富，经营彩电、冰洗、厨卫、空调、手机等品类的3万种商品，囊括全球电器及消费类电子全品类；卖场环境与规模达到国际化水平，消费者可以体验到最尖端、最前沿的家电产品；在服务质量上，贴身增值的金牌服务，一站式快速完善的服务体系让您购物无忧；在人员专业化上，店内工作人员都是高素质、高学历、高水平，有90%以上专科学历的专家及营销团队；经营方式与国际接轨，做到天天平价，日日平价及附加增值营销全民普惠。

## 理念——

### 国美完善服务体系带给消费者购物新理念

在服务上，国美凭借国际一流的营销模式，全面推出顾客的“会员制”，从根本上拓宽

