

(上接 B01 版)

# 金明:二七商圈因苏宁而变

关键词:理性

经历着一轮一轮的火拼,家电连锁企业除了在采购平台、战略合作等方面争得竞争优势外,增加门店房产自有率也越来越被重视。苏宁自2007年开始就着重以自购门店方式新开门店,特别是在同行放缓门店扩张步伐时,2008年苏宁继续高举自建门店扩张的旗帜。而近日苏宁宣布,定向增发7300万股,募集总额近24亿的资金主要用于苏宁新店开设和物流方面的建设。

在中原,一方面我们独立选址、营造商圈的

能力,另一方面我们会在适合时机寻求收购合适的大型店面,但苏宁未来90%以上的门店还会以租赁为主。而苏宁自购店或购置产权会本着“要对供应商和消费者负责、要对投资者和员工负责、对行业和社会负责”的三大原则。苏宁电器副总裁金明表示。尽管业界对家电连锁的租金经营的压力有不同的观点,但苏宁电器二七广场3C+旗舰店的租金只占该店年销售规模的1到2个点。将进驻二七广场的强烈愿望与成本控制之间获取最佳的平衡,也充分展示了苏宁一贯稳健理性的一面。

相关链接

## 苏宁 夏凉电器平均降幅超过20%

众多品牌电器厂家云集苏宁电器麾下,发力端午黄金小长假。6月7日到6月9日3天时间内,苏宁电器联手各大品牌投入巨额促销资源进行大规模让利回报,以套购、会员、直降、抽奖等形式全国让利近亿元,倾情回报全国消费者。索尼、诺基亚、海尔、长虹等600余家品牌已与苏宁电器签署合作联盟,共同承诺以优质的产品、实惠的价格、完善的服务满足消费者的购物消费需求。

圣火在境内激情传递的同时,夏季家电产品旺季促销热力启动。空调、冰箱、风扇等夏令产品节庆与端午节一同串联促销,促销力度赶超五一。“冰箱空调同心套餐”首创

整合促销方式,购空调满一定金额送冰洗抵用券,购冰洗满一定金额送空调抵用券,联动促销省心省力。“苏宁2008端午倾情特卖会”以折扣速热升级为主,彩电、空调、冰洗组合套餐,折扣不停。另外,风扇、空调、冰洗等夏凉产品还将推出具特色的促销活动,苏宁方面透露,整体促销资源将使夏凉电器平均降幅20%以上,促销礼品备货也近千万。

空调促销力度将在端午节小长假达到顶峰,据悉,本次促销机型全部是目前畅销型号,除了在价格方面极具竞争力外,服务方面也是作足准备。空调维修、安装送货、即买即提等服务都将为消费者带去崭新的感受。

记者手记

在苏宁电器副总裁金明的眼中,他对“家电连锁”这四个字有自己独到的理解和看法,一个成功的企业,是要学习怎么到大家共赢,这才是真正能够成功的企业,而且是真正能够可持续发展的企业。因此,金明自称“儒商”;而金明在记者眼中,尽管表面上没有透露出同行的“霸气”,但他的语气却让记者感觉到苏宁要“通吃二七商圈”的气概。尽管他不愿意过多地去评价对手,但他希望对手做事情要扎扎实实、有头有尾、善始善终。

# 空调降价 厂家卖场谁说了算

“逢旺必涨”业已成为空调市场并非公开的秘密,然而,对于今年空调厂、商来说,伴随传统销售旺季到来的不仅有出口下滑、启动期内销不顺、能效门槛升级的三大利空因素;价格是涨是降,倒成为空调行业逐渐升温的口水大战。

厂家一直以“成本说”高举“涨价大旗”的中国空调市场,进入销售旺季之际,天气的温吞水却让厂商都感觉很不爽,此外,业内所说的目前空调市场所存在的出口下滑、启动期内销不顺、能效门槛升级的预期三大利空因素,或将成为中国空调市场自2005年以来连续三年价格上涨后即再次爆发价格“跳水”的显著征兆,价格的坚挺与否,真是厂家与卖场博弈后胜者为算?

晚报记者 吴绍超/文 赵楠/图

## 正方:降价20%~30%

“针对2008年的空调市场,河南国美通过与众多国内外一线优质品牌一举签订12亿的大单,并根据调研报告显示的市场需求,向供应商定制了大量性价比高的机型作为厂家对河南国美的特供、专供机型。并通过协同上游制造厂家,通过现金采购、大单采购、包销定制等方式将空调的价格降到最低。”河南国美电器有限公司总经理刘昆如是说。

“空调肯定降价,这不是谁说了算,主要是永乐卖场通过各种促销手段和包装,并与厂家进行谈判,以达到降价的目的。”河南永乐生活电器有限公司总经理丁宁告诉记者,“现在家电厂家综合实力的上升和运营能力的提高,家电厂家可控制降价带来的影响。虽然综合费用上升,但随着家电厂商的规模扩大,越来越薄的生产费不会导致企业亏损。”

“苏宁电器将直接下拉空调行业价格的20%~30%。”苏宁电器空调事业部部长葛辛认为,除了目前空调市场存在着出口下滑、启动期内销不顺、能效门槛升级的预期三大利空因素,这也成为中国空调市场自2005年以来连续3年价格上涨后即再次爆发价格“跳水”的显著征兆,而即将全面启动的空调旺季将成为各大空调品牌宣泄库存、获取未来发展空间的唯一机会,五一小长假期间部分主力品牌的反常降价“小动作”也标志着全行业重新“洗牌”。因此,一场高强度的价格剧变也已蓄势待发,三年持续上涨的价格曲线即将转瞬进入“冰河期”。由此,三年来不断上涨的空调价格将遭遇降价“拐点”。

同时,葛辛告诉记者,作为连续18年的中国空调销售冠军,苏宁电器清晰把握了这一行业态势,宣布从本周起启动为期3周的第十八届全国空调节,投入100万套特价空调强力启动中国旺季空调市场,直接下拉行业价格20%~30%,这也可能成为行业长期涨价预期已成必然的前提下唯一一次大弧度的价格“波谷”。

## 中立方:不方便回答

海尔、海信科龙、志高等空调生产企业就记者所提的相关问题以不方便回答为由回绝了记者的采访,但均一直强调会按照自己的销售模式来制定自己的游戏规则。



### 厂家声音

#### 格力观点

河南诚信格力电器市场营销有限公司副总经理付耀东:产品单品价格不是有制造商决定的,而是由消费者决定的,制造商把单个价值产品投放市场后,消费者一年来对产品品牌、服务、口碑等的综合反映后,所最终产生并达成购买的行为。

#### 美的观点

郑州美的空调销售有限公司总经理张崧:目前,大量超低价竞争都在低价机范围,6月我们将大量推出中高端产品特价机,但特价机不是低价机,与此同时,我们还会推出包含舒适、节能、美观、环保、健康等要素的最新功能及一些增值服务等,让消费者享受到真正的实惠。

#### 长虹观点

空调涨价已经是不公开的秘密,销售终端的表现明显与否,和厂家内部综合消化能力的不同有关。长虹空调河南产品管理中心总经理尹天彬一针见血地指出。

### 专家点评

国务院经济发展研究中心家电课题组主任施业传教授对此认为:其一,由于家电连锁在一线市场的份额占有绝对优势,空调厂家如果跟风,将会削弱自己在卖场的地位,从而失去自家的话语权,最引人注目的是怕得罪家电巨头;其二,从目前空调市场发展的趋势来看,一线品牌如格力、美的、海尔占据了半壁河山,这说明空调市场的集中度越来越高,而二三线品牌如果一味地打价格战,必然引发亏损,甚至退市,因为原材料等诸多因素涨价是不争的事实。

## 反方:降价纯属无稽之谈

“按照前期的价格体系,都在涨,这是一个趋势,某些一线品牌从3月份开始,就已经上调3~6个点。”大商电器河南大区业务店长蔡旭东直接道出。同时,他告诉记者,目前全国都在涨,对老百姓来说,如果从春节前就开始关注空调市场的话,他会清晰地看到空调上涨的趋势,而对那些不了解空调市场的老百姓来说,他从各大卖场的促销信息或厂家直降等优惠措施中认为都在降。“进入6月份空调销售旺季,涨价很正常,而对于我们大商电器来说,我们会采取两种措施:第一,向生产厂家争取一部分资源,第二,我们自己拿出一部分利润,保证空调价格稳中有降,回馈广大老百姓,并以此提升大商电器在中原市场的份额和品牌美誉度。业内都知道,卖场空调的利润不足10%,我们促销力度加大,是为了扩大我们的销量,使我们的市场最大化,尽可能争取到最大份额,河南空调市场2008年约有45个亿的市场份额,一句话,我们就是要放弃利润要市场。蔡旭东如是说。

不否认随着明年将实行新的能效标准,企业会将一部分低能效的型号清库降价甩卖,对于那些一线品牌来讲,此举不仅能够乘机扩大自己的市场份额,而且能打压那些二三线品牌,同时他们依靠强大的资金、技术优势,通过不断推出多功能、高附加值的新品,从而弥补了清库机带来的相对利润损失,这样市场销售的结局,就会使品牌的集中度进一步加剧。

记者调查

6月3日,记者对郑州部分大卖场空调价格进行调查,在苏宁棉纺路店空调联合让利区,记者发现各大品牌直降100~1000元不等的让利。其中,海尔:100~500元、春兰:100~300元、格兰仕:100~400元、志高:100~800元、奥克斯:200~1000元、科龙:100~500元、海信:200~600元……名牌空调1P冷暖电辅挂机:1399元、名牌空调2P豪华冷暖柜机:2830元、三洋1.5P冷暖电辅挂机:2390元、松下大1P豪华冷暖挂机:1980元……



## 招聘启事

- 中国电信郑州分公司委托河南悉诺公司诚聘:营业员15名、话务员30名、客户经理与装维人员50名。
- 营业员要求:性别不限,年龄18~25岁,形象好、气质佳、语言表达能力强、普通话标准;
- 话务员要求:性别不限,年龄30岁以内,普通话流利,善于沟通。
- 客户经理与装维人员要求:男性,年龄30岁以内,踏实勤奋,善于沟通。

以上人员均要求中专及以上学历,爱岗敬业,有良好的职业素养和团队合作精神,思维敏捷,有一定的营销和协调能力。

有2年以上相关工作经验者优先考虑。

### 报名须知:

1. 学历证书原件复印件。应届毕业生暂未拿到毕业证书的,需学校出具证明
2. 户口本原件复印件(复印件需复印户主和本人的页面),或暂住证原件复印件
3. 身份证原件复印件
4. 1寸免冠彩色照片

报名时需携带以上应聘材料,材料不全的不予接待。

报名接待时间:2008年6月15日每周二至周四上午8:30~11:30

报名地点:嵩山路与陇海路交叉口向东200米路南中国电信郑州分公司配楼212 报名咨询电话:65310371

