

关键词 6亿元

上世纪80年代爆发的郑州商战，引发郑州几大商场激烈厮杀，曾让以它为核心的二七商圈名噪一时。然而随着亚细亚商场以及国有商场的没落，郑州商战进入低潮，二七广场也从此变得冷冷清清，鲜有人问津。但对于中原家电市场来说，可谓好戏连台：国内知名家电大鳄——苏宁电器与郑州友谊商场签订14000平方米的租赁合同，欲与入围二七商圈的国美电器、永乐电器和五星电器试比高，未来竞争程度可想而知。

预计苏宁电器二七广场3C+旗舰店年销售额6亿元，将从根本上提升苏宁在中原地区的龙头地位。苏宁电器副总裁金明语惊四座，在场的记者感到意外。众所周知，目前该商圈内直径半公里范围内家电卖场数量已经达到7家，年销售量合计不到5亿元，苏宁电器凭什么得来的6亿元目标这一天文数字？何为商圈，如果销售量不到10亿元，就成不了核心商圈。金明解释道，目前，二七商圈销售的潜力并没有发挥出来，因此，“苏宁‘中原第一店’”进驻该核心商圈后，将对周边分散型中小商圈产生极大的吸聚力，家电商品消费将进一步向二七商圈集中和扩容，而苏宁电器2008年在中原市场再开13家门店，占有家电市场40%以上的份额。”

对同行，苏宁不会表现出咄咄逼人的态势，也不会与同行拼价格，因为恶性竞争的时代远去。目前苏宁的目标是提升单店效益、扩充经营内容和市场份额。至于“业界对国美外延式资本扩张模式和苏宁内生发展自我开店模式有不同的论点”，金明表示，这两种发展模式没有对错之分，他相信企业选择不同的竞争模式肯定都是经过深思熟虑的，充分考虑了企业自身的真实情况，关键是适合自己是最好的。

金明：二七商圈因苏宁而变



苏宁电器计划将二七广场3C+旗舰店打造成苏宁的中原第一店，其年销售额目标直指6亿元大关。4日，苏宁电器副总裁金明在“苏宁电器河南地区连锁发展暨二七广场3C+旗舰店开业通报会”上预见，由于中国家电连锁都将聚集于此，苏宁电器二七广场3C+旗舰店将成为中国家电产业的风向标，其成功的模式也将在整个中原地区不断复制领跑中原市场。

晚报记者 朱江华/文 吴琳/图

关键词 3C+ 模式

此次苏宁电器二七广场3C+旗舰店，除了体量大、精装修、出样多、位处核心商圈等共同的特点外，它们还毫无例外地拥有一个全新的头衔——第四代3C+旗舰店，这是此模式在南京新街口店、山西路店升级后第一次大规模地向全国复制，突破国内家电连锁模式。

旗舰店战略将是未来苏宁重点发展的方向，并将普遍采用品类+品牌相结合的展示方式，其他店面将以社区店为主，采用的经营方式则将更进一步，完全采用品类出样的方式。苏宁电器副总裁金明向记者透露，所谓的“3C+模式”，其具体寓意为：“+”就是“家”，3C+就是3C之家，是一个完全以“以顾客为中心”的3C经营模式；“+”就是“加”，就是在原先的3C经营模式上体现出“人才更专业、产品更丰富、环境更舒适、系统更先进、服务更全面、购物更方便”六大诉求；“+”还是“佳”，永远追求更好的，围绕消费者需求不断调整和升级。它是一种将国际化的家电消费潮流和符合国情的消费习惯相结合的一种经营模式，脱离了以往连锁店注重产品线调整为主的升级模式，是一次完全围绕消费者的需求展开的经营理念创新。

家电连锁早已度过了粗放式经营的青春时期，大店更强、小店更弱，连锁店两极分化的现象将愈演愈烈。盲目的抢点、布点不再带来份额，而是资源浪费。金明认为旗舰店是巩固核心商圈优势的最佳途径。单店销售能力非常重要，旗舰店将发挥“以一当十”的作用。

(下转 B02 版)



端午

“粽”情 “机”动人心

地址：郑州二七广场天然丽晶中心八层通讯厅
00065560

 238	 266	 299	 299	 699	 799
 899	 988	 999	 1399	 新品上市	 新品上市

双卡双待系列	 699	 798	 999	 999
	 1099	 1099	 1199	 1299
	 1698	 2198	 3999	 新品上市 限量预售中
	超长待机系列			
 899	 998	 999	 999	
 999	 999	 1099	 1099	
 1199	 1380	 1399	 1580	