



STUDIO



五星电器亚细亚大卖场

推行『创新』才是硬道理
五星电器

序目

2013年,五星实现推行“新起点、新思维、新五星”的理念。在这一年里,河南五星夯实基础,强化区域优势地位,改善并提升单店综合经营能力及运营质量;2013年的五星是一个锐意进取、勇于创新的新五星,我们一直秉承差异化经营理念在日益激烈的家电行业竞争环境中,坚持自己创新的全新行业模式。面对激烈的市场竞争,河南五星以务实、求真、进取的作风,更加深入地研究市场、消费者及商品,积极探索家电零售行业运作新模式,并取得了骄人的业绩。
郑州晚报记者 樊无敌 文/图

影片梗概

在2013年里,除了五一、十一、司庆活动及传统节日活动外,五星主要推行服务创新及异业创新,围绕单店自主营销策划,发展异业,提升单店的经营质量,服务消费者。

在今年的“3·15”期间,五星推出“3·15特权周”30天价保、差价双倍赔的承诺,并为广大消费者提供现场维权咨询,还举办家电免费清洗保养的公益活动。5月,五星联合新闻广播听友及大豫网网友举行听友内购会。6月,五星为广大高考考生举行“爱心送考”,积极推进公益活动。七八月份,五星为消费者提供空调免费体检保养、快速免费维修等服务。11月,五星15周年庆期间开展“五星内购会”活动,让消费者切实享受五星福利员工内购优惠价格。这一系列活动使五星电器的知名度和美誉度得到不断提升。

2013年,河南五星倡导“提升单店运营质量”的发展方向,通过一系列的细节完善和差异化服务为顾客做好每一件事,保证单店的经营质量和经营水平。然后,在手机、电脑、数码等3C类产品的经营方面进行创新和突破,运用新模式对产品进行开放式陈列,增加体验和增值服务,同时推广百思买移动品牌。另外,更进一步提升五星电器的特色服务,让家电顾问做到无偏见的导购服务,对各品牌电器足够了解并提供最好的家电方案,为消费者提供包括售前设计、售中选购和售后等一站式服务。

策划

河南五星电器管理中心企划部长 屈斌

年轻化、一致性、吸引力是屈斌和他的企划部执行和追求的标准。

3月策划“0利0距离家电直销惠”,并获得巨大成功,开辟行业无店铺销售新模式;导入微信、微博自媒体联动营销概念,成为市场运作典范;“绿色骑行”等公益活动,其坚持“强化品牌影响力、差异化市场营销”的推广策略,紧抓大节点,重视小节点,通过不断地优化媒介策略和创新营销思路,多次成功组织实施重大节点及各卖场的升级开业活动,销售势头锐不可挡,有效提升五星市场的知名度、美誉度。



李卫中



杨宇鹏



屈斌

导演

河南五星电器总经理 李卫中

“推行‘创新’才是河南五星发展的硬道理。”李卫中说,“五星卖场不追求规模,一切以顾客需求为中心。”

“五星在河南的基础很不错,单店产能与赢利能力强,服务更是有口皆碑。我们的工作就是要继续巩固五星的市场优势,并进一步提升赢利水平。”

李卫中指出,“新起点、新思维、新五星”陆续体现到卖场新模式和异业联盟新模式上。

五星有着百思买背景,而百思买是全球最大的家电零售企业,因此五星在卖场新模式的探索上更有优势。李卫中本人也接受过百思买的专业培训,并领衔了五星首家5A新模式店的成功开设。李卫中认为:“新模式卖场,是未来家电卖场的发展方向,但五星绝不单纯追求卖场规模,我们以客户需求为中心,因地制宜地探索本地消费特征,然后才会迅速推广新模式。五星一切创新思维的出发点都源自顾客的实际需求,包括我们正在实行、未来还将深入探索的异业联盟营销。”

制片

河南五星电器管理中心业务副总 杨宇鹏

回顾2013年,在即将过去的一年里,杨宇鹏全权负责五星在货源、价格、渠道等方面的无缝协同和高度融合。

在团队建设方面,杨宇鹏带领团队完成五一、十一等重大节点,并不断探索和改进工作方法。将“关注顾客、关注供应商、关注员工”的理念,作为业务团队整体工作的导向。关注市场变化,把握市场先机,研究消费者需求,贯彻以顾客为中心,给消费者提供更丰富的产品及更新颖的顾客体验。

DIRECTOR

PRODUCTION

PLANNING