



3C

榜样

2017中原3C行业年度盛典总评榜

郑州晚报

B05

2017年12月29日 星期五 编辑:雷群芳 美编:王姿 校对:海梅

年度中原3C市场拓展精英



杨浩

河南苏宁品牌中心
品牌总监

上榜理由:2017年,杨浩加强营销创新,发力年轻群体,通过整合资源扩大品牌影响力,配合节日大促开展事件营销,重视自媒体发展,促进了苏宁的品牌宣传,提升80、90后年轻群体对苏宁的好感度和美誉度。杨浩深谙不同消费群体的需求,针对郑州郑漂数量庞大的现状,拍摄郑漂爱情故事视频,讲述郑漂一族生活的不易,引发广泛共鸣和传播,并巧妙植入3月苏宁抢空调活动。



王笠

河南省国美电器
市场部总监

上榜理由:在国美电器“重新定义零售”的战略转型背景下,王笠带领团队积极拓展新的传播渠道,让国美电器与消费者贴得更近。在河南国美16周年庆典活动中,借助“人民的名义”新闻热点,以“人民的盛宴”为主题,首次起用各品类主管和店长为活动代言,寻找专业摄影人员拍摄,营造出周年庆大片的氛围。在十一活动中,推出“9·30黄金夜市8小时”活动。



孟嘉宁

河南永乐生活电器
市场部总监

上榜理由:零售的本质就在于经营好商品,服务好顾客。孟嘉宁能够以全新的思路进行推广和宣传,设计出优秀的营销文案,以消费者为导向,为消费者提供合适的零售解决方案。2017年,她带领团队创新了一系列营销活动,黑色星期五、二七旗舰店重装开业、18周年庆典、员工及亲友专场内购会等活动,在业界引起了强烈的反响,收到了良好的效果。



雷奎

百脑汇郑州
招商经理

上榜理由:入职百脑汇郑州店后,雷奎增进了智能体验、大型餐饮等项目,努力打造集多元化于一体的IT综合商场。经过新一轮的席位调整、整顿维修、商场布置,百脑汇郑州店愈加展现出国际化品质。2017年,百脑汇郑州店自行举办及联合商家厂家进行高密度线上线下市场活动,不但为厂商提供更好的终端宣传渠道,宽敞的购物环境也为消费者增加了购物乐趣。



王昊

河南乐语通讯
市场部经理

上榜理由:凭借丰富的市场经验,王昊坚持促销为客,针对促销亮点和品牌特点,坚持“1+1+1+1+1”的服务理念,去“商品”属性,将乐语 Brookstone 促销转变为体验。针对重点宣传,他重视形式创新和以人的刚需为基础的零售金字塔模型,充分激活单个用户价值。在“新零售”的格局下,他以“手机是刚需,新奇特是消费个性化,大部分人非常关心健康”为切入点,打造了多场重磅活动。

Bye 2017
Hello 2018

2017.12.29-2018.1.03



苏宁易购
suning.com

跨年狂欢 购·尽兴

苏宁易购4000店新惠来袭

购物享好礼

套购满68880元
送iPhone8 64G手机一部

苏宁金融App扫码付

最高
立减4999元

#特价机及明示品牌型号不参加本版活动,买赠与返券不可同时参与,赠品数量有限,赠完为止,活动详情请咨询门店销售人员



智慧零售 放心去喜欢



四端融合 购物无界

全品类汇聚

多渠道融合

全方位服务

全会员专享

广告

郑州苏宁110店同庆 苏宁易购航海东路店2017.12.29-2018.1.03盛大开业

地址:郑州市航海路中州大道交叉口西北角银兴悠客广场负一层