



卖场布局 2007 系列报道一

2006年对于卖场来说,是充满变数的一年。无论是企业间的大范围并购,还是新品疯狂地抢占市场,都算得上几年来值得瞩目的大事件。随着2007年的来临,各大卖场早已摩拳擦掌,迎接新的挑战。无论是对于供应商的争夺,还是对排名的关注,都透露出一个信息:2007年将是卖场竞争加剧,继续洗牌的1年。如何布局,将成为成败的关键,也成为各卖场关注自己与对手关注的焦点。

竞争就是让别人无法复制

家电篇

国美 向内要效益向外要资源

□晚报记者 祁京

在元旦的三天里,河南国美的整体销售首次接近9000万元大关。这个销量让河南国美总经理戴彪生感到很欣慰,因为在元旦之前,他们预计的销量是8000万。

良好的开局或许是成功的一半,对于河南国美来说,过去的业绩已经成为了历史,新的机遇和挑战正在眼前。

更注重单店效益

根据戴彪生提供的数据,2006年河南国美销售额15亿,利润2700万,门店数量达到了17家,净利润率为1.8%。业内人士指出,这组数字表明,河南国美已经实现了业务和利润的正增长,正在朝着更加稳健的方向发展,但随着国美规模的继续扩大,如何减少业务损耗,提高单店销售利润将成为关键。

戴彪生承认,国美在扩张之初,确实犯了不够重视单店效益的错误,但这个错误正在被修正。“在全国国美体系看来,河南国美的单店经营质量比较靠后。但在河南区域市场,国美的单店效益在河南市场却是最高。”戴彪生表示,国美不会盲目开店,而是先巩固已经开的门店市场,不像往年到处开店,而是就近把开店连成一片,形成店网。戴彪生宣布:“国美将在2007

年再打造一两家类似于德化旗舰店,月销售超过千万的门店。一级市场单店业绩提升15%,二级市场提升10%,并明确地在国美内部考核。”

更协调厂商关系

让供应商感兴趣的是国美对年返的取消,对于供应商来说,这是一个令人振奋的好消息。戴彪生介绍

说,过去家电厂家和渠道商一般签订的是“月返8,年返2”的合同,即每月按销售额给渠道商返利8%,全年再加返年销售额的2%。而取消年返,意味着厂家可以更多地从国美获利。

戴彪生认为,2007年,由于河南家电市场的市场份额不断被分割,国美将面临如何提升市场份额和保持领先地位的问题。

五星 不怕竞争只怕没市场

□晚报记者 祁京

战卉正在忙于本周五星亚细亚大卖场的开业,面对记者,这位河南五星总经理表示,五星不但有信心,而且完全有实力在竞争激烈的郑州市场立足,而这依靠的则是其中的核心竞争力。

不害怕竞争压力

战卉认为,在竞争对手面前,五星并没有多少可以惧怕的地方,“目前来看,郑州家电市场还是要逐渐放大的,所以不是竞争可怕,而是市场的增长量可怕。”战卉告诉记者,在和对手比较后,五星认为,通过详尽周密调研,五星以市场为导向制定的促销主题更简单明确,传递给消费者的信息更准确到位。

而针对河南市场的特点,战卉表示,不管河南家电连锁业未来是朝东或朝南扩张还是全面开花,关

键能否在这些地域中占据“一席之地”,能否有资本的“支撑”,能否在竞争的格局中占据“有利位置”,这一切都取决于竞争对手获取资源和发展平台的竞争能力。

只关注核心价值

说到2007年的发展,战卉表示,不管连锁如何竞争,关键是向消费者要更大的市场份额而不是互相抢市场,这应该是家电行业各企业应达成的共识。因此,五星将集中力量加大开店速度和力度以及强化企业的内部能量,采用“同等质量比信誉、同等信誉比服务”的强势连环市场竞争策略占领市场,构造市场网络,从而达到获取利润的健康扩张轨道。

“2007年五星会一面加大网点拓展速度,另一面强化现有门店的规范管理,进一步提升单店的营运质量和盈利能力。”



本版摄影 晚报记者 吴琳



手机篇

迪信通 手机卖场强者愈强

□晚报记者 冯刘克 毛华

进入2007年,将是手机零售行业的市场格局不断变化的一年,河南迪信通连锁常务副总经理赵金华对2007年手机卖场竞争格局的看法是:强者更强,掌握资源较多的企业会有更多的优势。无论是手机产品本身还是手机卖场,都会综合更多用户需要的功能,并且延伸服务。

凸现品牌影响力

赵金华说,手机生产厂家的直供是手机卖场的一种资源,能够得到更多厂家的产品直供就能在市场竞

争中占据有利地位,保证企业的稳定发展。运营商的影响力也是一种资源,运营商作为行业价值链的最高端,能够得到它的支持就能获得更多的利益。而这些资源,中小型手机卖场是无法得到的。2007年,手机卖场的品牌影响力将会进一步凸现。在产品、价格等因素大致相同的情况下,卖场的品牌也会成为影响消费者选择购机的一个因素。

产品同质化的趋势使得手机卖场开始从服务上寻求突破。赵金华表示,迪信通将会延伸服务,将更多时尚、前沿的元素引入手机卖场,这种延伸服务主要体现在店



面建设上,力求为消费者提供多元化的服务,比如设置免费长途电话区、免费体验区、免费下载区等,甚至推出手机卖场网络概念店,手机卖场咖啡概念店等。另外,迪信通还将对现有手机品牌进行整合,这是因为目前经营的手机品牌过多,给产品调控造成很大压力。

手机集成度提升

如今的手机已经成为满足用户生活综合需要的一个工具,许多功能都已经手机上实现,除了打电话、发短信之外,还可以集成MP3、MP4、收音机、拍照等功能。随着手机存储量越来越大,处理器速度越来越

快,更多的功能会被集成在手机上,比如手机支付、手机电视、手机影院等。此外,手机更新换代的速度会加快,新技术、新功能的应用使手机新品上市的速度大大加快。而受到生产工艺集成度提高和生产成本的降低的影响,手机的价格会持续走低。多元化和时尚化也成为手机发展的趋势,这样可以满足消费者多样化的需求和求新求变的消费心理。手机与互联网的结合也将会更加紧密,浏览信息、收发邮件、网络游戏、聊天这些网络功能都会得以加强,真正使手机成为用户的信息终端。

卖场资讯

长远旗舰店 本周六开业

1月20日,位于二七广场南侧的长远手机连锁友谊旗舰店开业。届时,长远手机连锁旗下店面所有品牌商品将全面特价销售,届时将会为郑州市民带来更多实惠。

友谊旗舰店盛装开业是河南长远进驻二七商圈后所发动的第一场大型促销活动,活动让利幅度近几十万元。开业期间,长远开展了“免费送挂历”“购机免费送手机”“购机送300元写真套餐”等活动,所销售手机价位将低于市场正常销售价200-500元不等。

毛华

免费体验 苹果科技

你见过没有机箱的台式电脑吗?能装两个操作系统,并且可以自由进行相互切换的笔记本吗?1月6日起,您可以随时进入河南首家成立的苹果授权零售店,亲身免费体验数码产品中的尖端科技。

1月6日,全省首家苹果授权零售店登陆郑州,同时启动免费体验世界尖端数码产品活动。当天即呈现了美国苹果公司的一条产品线,为他们提供了一个体验空间:在厚度只有2.5厘米的显示器周围,根本找不到电脑机箱,每台电脑上均可安装有WINDOWS和苹果两大操作系统,可随时切换。

苹果产品作为数码产品中的高端,此次采取以“体验”作为其进入郑州市场的营销模式,为郑州人民带来了一种新鲜体验。

燕秋

长虹“量子芯” 获创新设计奖

日前,第一款能将图像品质提升到演播室效果、将声音品质提升到专业音响水平的长虹“量子芯”电视,近日又获众多殊荣。在首届“国际文化创意产业博览会”上,长虹“量子芯”3C-33、3C-99电视荣获“中国创新设计红星奖”,3C-99同时被评为中国最具创意的产品。据悉,“中国创新设计红星奖”是中国最具代表性的工业设计领域大奖。

同时,长虹与著名音响公司美国CAWA的技术结晶的“量子芯”C大调中,3C-66也摘得“2006中国工业设计金奖”。

杜林