

[卖场资讯]

国美揭幕花园店五周年店庆

国美电器花园路店今日揭开5周年店庆大幕。在活动中顾客获得的赠品价值最高可达3000元,并可根据自身需求在卖场内自由选购。

同时,国美迅速采购多款高端最新款手机,并推出众多超低特价机,将手机价格下拉40%,与联通携手启动“炫酷手机节”。据国美相关人士透露,郑州联通分公司对于国美的此次活动也给予了大力支持,入网即送960元联通话费和吉祥号码,而且派专人在国美电器德化店提供CDMA手机的清洁和保养服务。国美自身更是针对不同需求的消费者开辟了不同的专卖区,届时将以极具优势的价位、品种繁多的热卖新品吸引广大消费者,并且在活动期间,可获得“买手机送手机 买手机奖手机”的惊喜大礼!

另悉,2007年国美网站“明星在线”栏目还将邀请当红明星如“超级女生”张靓颖等做客国美网站,庆祝国美网上商城音像制品销售全面上线,参与即有可能赢取偶像亲笔签名的CD!

祁京

苏宁启动年货采购会

河南苏宁总经理李志刚宣布,自本周六起,苏宁电器将在全国范围内让利百亿,启动“年货采购会”。

苏宁将从2月7日至2月10日推出“感恩·好友”、“无敌宝贝”、“倾城孝心”、“超级犒赏”等四大特惠夜专场和“超级特惠日”、“新品豪礼日”、“健康电器日”、“实用电器日”、“时尚缤纷日”、“超级打折日”等大型贺岁促销活动。

在降价的产品中,高端家电的降幅尤为明显,降幅高达35%;冰洗、空调等白色家电降幅在6%~15%;而部

分没有降价的型号,则赠送含金量的赠品。通讯方面,512M或1G卡的捆绑仍是苏宁手机冲击春节市场的有力武器,而摩托罗拉、联想、波导、诺基亚等品牌加大促销力度,全面参与掌上空间拓展升级,新春送礼,购机返现活动。为预热情人节,如情侣双方均购可扩展且适配手机,赠送512M存储器2张,或配件礼盒2套。电脑也是寒假热点,其中一款七喜新品是苏宁争取到的针对2007年寒假促销机,价格也比市场同类价低30%。

常辉

五星启动新春特惠攻略

据了解,从本周六开始到春节,五星电器全国140家门店的促销将不间断。

此次卷入春节活动范围的产品将包括目前市场销售主流的大屏幕彩电、中高端冰箱、洗衣机等。彩电直接优惠10%~30%。在春节前后热销的数码、手机、冬令小家电也在大幅度降价的范畴之内。全场购满368元以上可获得精美礼品、贺岁礼包;全场数

码学习机直降200元~600元。在特价手机方面,诺基亚6300直接优惠200元,百万像素手机超低价销售。另外本周末,五星电器郑州所有门店还有“送福送礼惊喜”活动,消费者购买单件商品满200元即可参加刮刮卡活动,五星送彩电+福字;四颗星送电暖器+福字;三颗星送紫砂煲+福字;二颗星送可乐+福字;一颗星送纪念品+福字。

祁京

永乐这个周末办庙会

日前,从河南永乐家电传来消息,河南首届永乐电器庙会将于2月3日在永乐主力门店盛大开幕,届时500家知名品牌老总将轮番亲临庙会现场

签名售机,万千商品全场厂价直销,互相较着劲为消费者发放红包,同时,在本周五晚上18:00~22:00举行家电庙会团购特卖VIP专场。VIP专场中还有过大年送大奖,新婚新居套餐礼上加礼,现场更有十级好处大翻倍,过大年送液晶等。彩电、冰洗、空调、通讯、IT、数码、小家电

七大品类还联合推出大量特价机型,供消费者选购。

此次永乐首届上海电器庙会的开幕,将开启国内专业家电连锁业结合民俗风情进行创新营销的序幕,为广大消费者创造更多新颖别致的春节家电消费体验。

据河南永乐方负责人透露,本次家电庙会将从2月3日开始,持续到2月25日(正月初八),永乐提前筹措了两亿多的家电促销资源、数码、IT新品,以供选购。

常辉

短兵相接 营销第一

布局 2007

家电篇

□晚报记者 祁京/文 吴琳/图



河南永乐 继续扩大领先优势

对于“国美式”河南永乐总经理常城来说,2007年的开局足可以让这个河南家电连锁老兵的新传写下下一个精彩的开篇。

将优势继续扩大

常城表示,永乐在河南的第一轮布点已经基本完成,对于拥有市场53%占有率的河南永乐来说,下一步要考虑的是如何将这个优势继续扩大,让竞争对手在5年之内无法追赶。

“目前,在郑州乃至河南市场,家电连锁的销售已经演变为“两大两小”阵营,两大阵营为销售规模巨大的国美和永乐,两小阵营为占据一定市场份额的苏宁与五星,在营销手法以及供应商资源获取方面,两大阵营取得绝对优势,竞争对手被边缘化的端倪已经显露。”在接受媒体采访的时候,常城经常这样说。

常城表示,2007年

永乐将加快开店,继续拉大与竞争对手的距离,把自己的门店数扩张为40家,其中在郑州的花园路、航海路和郑东新区都有进入的意向。同时,采取“点对点”的营销策略,继续扩大服务优势。

将管理持续细化

常城表示,2007河南永乐将进入尚处于空白的8个地市,完成永乐的全省布局,推动河南二级家电市场的洗牌。

目前永乐正酝酿“管理下沉”。即在永乐河南大区之下,再设立豫西和豫南等分部,统一管理所辖区域内的国美和永乐门店,“这种方式可以让整个集团的管理更加细化,更具备优势。”虽然这一方案目前还在总部的审批阶段,但“无疑,国美和永乐在河南的具体操作,将是新国美集团第二轮整合的开始。”



河南苏宁 企业正在成长期

对于这位河南苏宁的总经理来说,以不到对手一半的店面数量,却在市场竞争上逼平了对手,实在是一件值得高兴的事情。

年内扩张到15家店

谈起2007年,李志刚透露,苏宁将继续在河南扩张。“预计到年底,我们的门店数将达到15家,其中郑州3到5家,销售达到7个亿。”新年伊始,李志刚就给自己立下了军令状。

结合2006年的家电市场,李志刚指出,其具有以下几个特点,首先,河南家电连锁市场由以前的苏宁、国美、永乐“三国演义”转变为现在的苏宁、国美“双雄并立”的“两强”时代;其次,由原有的“零和游戏”市场竞争潜规则,转变为“百花齐放”的良性循环。

稳步发展是苏宁特色

李志刚认为,苏宁的单店盈利能力是目前最高的。“我的棉纺店在西区,但是销量不亚于任何在二七商圈的门店,今年1月,我全省6家电和竞争对手全省18家店的销售额只相差10%,说明了苏宁的优势所在。”而一位竞争对手的负责人也在私下承认,苏宁的6家门店销售比较均衡,到目前为止并没有出现明显的短板。

李志刚指出,“苏宁不会像其他同行那样为了追求表面华丽的东西,而忽略了消费者内心最关心的东西,因为是否站在消费者立场制定自己的营销策略,是检验营销推广思路是否正确的一标准。苏宁最大的压力是能否为消费者做得更好,让他们更满意。”他表示,河南苏宁要在店面网络布局、店址储备、人才培养等方面,全面超越对手,走完对手走了5年的路。

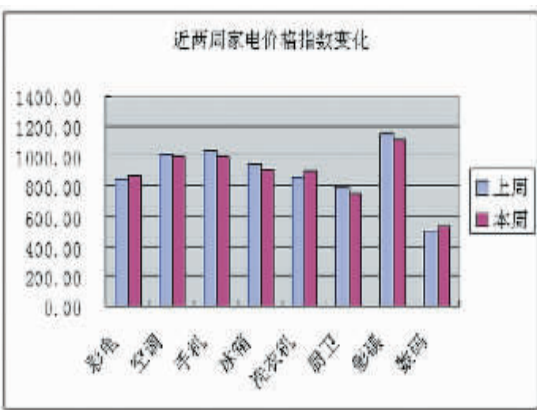
[价格风向标]

本周家电价格上扬

□晚报记者 祁京

在上海、广州等大城市,家电价格指数已经成为市民选购家电时重要参考数据,也成为家电业界制定价格策略时的重要依据之一。为了帮助您了解家电价格,选购家电产品,本报联合四大家电卖场,推出了郑州家电周价格指数,希望能给您的选购提供一些依据。以后要买家电,市民不妨先参考郑州家电价格指数再做决定。本周的整体家电均价

为2131.92,价格指数为834.29,较上周大幅上升30.64点。相关指数经过永乐方面将同类商品销售总额与销售量等数字运算后得出。通过这一数据,我们可以看到,一月的后两周,受整体销售较淡的影响,家电价格开始回调。随着返乡潮的到来,春节销售旺季开始启动,今后两周手机和厨卫产品的价格将继续下降,而由于近期平板电视的畅销,下周平板电视的价格将继续有所攀升。



(数据由河南永乐生活电器有限公司提供)