

国美欲开手机专卖店

家电连锁频频发力手机 将为手机渠道带来全面影响

□晚报记者 冯刘克 祁京 实习生 王会勇/文 晚报记者 吴琳/图

二七商圈如今最多的就是手机卖场:南有迪信通和长远,东有中州,西有国讯通讯、北有八方通讯。但就在这些手机连锁为市场使出浑身解数的时候,又一个竞争对手已经站在了他们背后。4月14日,在“2007 国美全球家电论坛”上,国美电器集团总裁陈晓表示,国美将大力推广手机专营店,计划年内此类专营店突破 100 家。



国美要占手机市场的 10%

“国美今年要重点发力手机销售,力争抢占全国 10%的手机销售份额。”在和永乐合并之后,国美又把目光瞄向了手机。陈晓在会上称,国美已经把今年的手机销售额目标定在了 198 亿元(去年仅为 98 亿元)。而要完成这样的一个数字,国美必须有新的渠道,这就是打造全新的手机专营连锁店系统。根据计划,年内

国美手机店将突破百家,而郑州至少要开出两家以上。

有数据显示,2007 年中国手机市场总增量约为 1.5 亿部以上,销售金额达 1500 亿以上。“郑州的手机市场正在进入销售高峰,国美把手机单列出来专攻,估计会对整个手机市场带来全局性影响。”郑州迪信通电子有限公司副总经理赵金华认为,随着手机资费下调等外部原因的刺激,郑州手机市场将继续增大,家电巨头分兵抢食将加速行业洗牌。

手机连锁促使渠道下沉

“国美手里掌握的资源比较多,不但取得了多家手机厂家的直供,还与中国移动结成了战略合作关系,这些资源是区域性手机连锁卖场可望而不可及的。”赵金华说出了他的担忧,“国美订单式销售对手机生产厂家具有很大的诱惑,在利益面前,手机生产厂家不会不为所动。”但是,这并不意味着手机连锁就会无所作为。赵金

华表示,面对竞争压力,会促进区域性手机连锁卖场渠道下沉,区域性手机连锁卖场会把卖场转移到竞争压力较小、增量较大的二、三、四级市场。“一级市场的市场饱和度较高,区域性手机连锁卖场的生存空间还是很大的。”赵金华总结道。

分析 3C 产品成为争夺点

不仅国美,其他家电连锁也看中了手机市场。4月下旬,苏宁将在南京开出数字苏宁店,这是苏宁今年推出的纯经营 3C 电器的专业经营模式。其中,手机将以店中店的形态出现。业内人士指出,在 3C 类商品中,手机市场容量和增长速度已成最大的单品。“在未来的 3 到 5 年,手机市场将成为利润增长点。并将成为未来家电连锁行业的重要销售点。”所以,家电连锁卖场在手机业务方面下的赌注都很大。有媒体指出,手机零售领域已经形成专业手机连锁、家电卖场和电信运营商三分天下的竞争格局,而家电卖场在手机分销渠道中的力量正在逐渐壮大,越来越多的手机消费者被吸引到家电卖场里,或许,这会是整个行业巨变的开端。

五星宣布五一下拉家电价格 30%

五星在本周供应商会议上确认这一说法

□晚报记者 祁京

4月18日是五星电器入驻河南2周年的日子,这一天,五星开了一场供应商大会。在这次会议上,除了宣布要和供应商进行更好的合作以外,还发布五一黄金周信息,宣布下拉郑州家电价格的 30%以上。

提前启动五一市场

会上,五星电器发布:从五一黄金周开始,公司将推行一次规模空前的“放价大行动”。届时,八大类产品都将进行空前让利,最高降幅达 30%。五星



在河南将采用低价策略和数十家电生产企业共同进行市场推广。

各大厂商代表在会上与五星共同签署了“盟约策略”,核心就是保证五星以低价冲刺市场的各类产品,将给消费者带来价格惊喜。

寻求和厂商良性合作

河南五星总经理战卉指出,五星电器与厂家之间的目的一定是以长期共赢的目的来管理供应链而非压榨供应商或恶性竞争。答谢会上,五星希望通过与厂家之间的

合作,与厂家共同制定出 2007 年度的战略方针。

业内人士指出,家电连锁企业倒逼式的操作模式,占用供应商货款和收取各种杂费等不良潜规则已经影响了家电零售业的良性发展。而五星一直主张创新合作模式,其实就是要发出自己的声音。

提出家电“价值战”

战卉指出,2007 年,家电市场应该是“价值战”而不是“价格战”。业内人士指出,面对家电连锁单点经营能力低的现状,五星重点提高单店质量的做法,实际上是以差异化经营对其他对手展开进攻。

联合厂商共推体验新模式 国美召开大上海旗舰店研讨会 旗舰店明日开业众多高端新品亮相

国美电器重磅打造的以“时尚 科技 体验”为主的全国首家体验式家电卖场——大上海旗舰店将在本周六开门迎客,届时大量科技含量高、品质优的家电产品将通过此店在郑州市场上初次露面。为了助推此次开业,国美召集了创维、康佳、海尔等众多传统电商召开了“新国美 新商圈 新体验”大上海旗舰店研讨会。会上,大上海城负责人姚艳芳从整个大二七商圈扩大、北移等方面深入介绍了国美旗舰店位置的优势,随后,国美电器总经理戴彪生又向大家介绍了旗舰店从环境、设计及产品上的至尊定位。在接下来厂家的发言中,

很多厂商表示,希望国美旗舰店能够真正实现以体验为主的营销模式,并且为高科技产品在硬件设施方面做好保驾护航。创维负责人文安德表示:“体验店如果能够在线网、有线电视信号甚至燃气等方面给厂家提供更多的方便,厂家一定会支持国美共同推行体验消费的新模式。”也有厂商建议,旗舰店可以尝试各专柜刷卡服务,避免顾客排队之苦等。到会厂商研讨气氛热烈,都提出了很多建议。戴彪生最后信心十足地表示,这些厂家的建议为国美提供了更多参考,国美有信心博采众家建议,将服务升级到底。

晚报记者 冯刘克

相关链接

国美大上海旗舰店试业优惠

国美电器为了鼓励消费者进店体验,在 4 月 21 日当天进店的前 1000 名顾客不仅可以享受到尊贵的服务,还可获得矿泉水一瓶。4 月 21 日~23 日,消费者只要缴纳部分定金,即可在 4 月 28 日正式开业当天享受到定金翻倍的惊喜。国美大上海旗舰店将于 4 月 21 日开始产品预售。在大上海旗舰店开业的同时,国美电器各大门店均推出了一系列优惠促销活动。只要购买数码相机即可获赠 1G 内存卡;购买厨卫产品达到一定金额即可得到名牌电熨斗、饮水机、电磁炉、微波炉等;冰洗产品更是为消费者准备了迷你音响大礼包等超值礼品。除此之外,国美泰隆店还为顾客精心准备了一场家电盛宴,只要购物满 499 元即可得到价值 50 元的赠品,满 999 元可得到价值 100 元的赠品等,最高赠品价值达到 3800 元。

长期关注 真实价格

本周晚报价格指数

彩电忽高忽低本周略降
空调涨势稍被遏制

□晚报记者 祁京 实习生 王会勇

彩电本周指数 3977 元 (上涨 923 元)

彩电的价格一直不是很稳定,连续 5 周的时间里,忽高忽低,给消费者的选购带来了一些困扰。从我们取样的数字来看,本周夏新等国产品牌又一次开始降价,同时配合有促销活

动,将彩电市场拉到了新的高度。我们预计,下周的价格将会出现一定程度的回调,然后一直上涨到五一前期。所以,如果您想购买彩电,这两周或许是个好机会。

型号	本周参考价	价格来源
夏新 LC-32HWT1	3999	五星天龙店
夏新 LT4019P	9999	五星亚细亚店
海尔 42V6-A8K	9999	苏宁棉纺店
飞利浦 32TA1600	5700	五星天龙店
飞利浦 42TA1800	8700	五星天龙店

空调本周指数 2800 元 (下降 48 元)

即将进入空调旺季,今年的空调价格再次成为消费者关注的焦点。在上周,随着多家连锁进行大单采购,空调价格连续 4 周的涨势才得到了遏制。目前,空调的均价已经提高到 2800

元,据五星电器空调部经理游呈透露,本周末全国已囤积的 40 亿平价空调将敞开供应。高效能效比的定制机型将在本月下旬全面投入市场,消费者将享受到更便宜的价格和更优质的服务。

型号	本周参考价	降幅 (元)	价格来源
国内知名空调品牌 1P	1890	300	河南五星电器
国内知名空调品牌 1P	1799	300	
国内知名空调品牌 1.5P	2150	300	
国内知名空调品牌 1.5P	2480	300	
国内知名空调品牌 2P	4860	300	

□见习记者 虎萌

4月21日,河南永乐生活电器在洛阳和济源新开的老集店和信尧店试业彩排,正式拉开河南永乐 2007 强势推进二级市场的帷幕。

据了解,老集店是河南永乐生活电器在洛阳市区中州东路老城商圈开出一家 3000 平方米以上的大型电器卖场;而信尧店是永乐在济源市区信尧购物广场永乐开出一家 3000 平方米以上的大型电器卖场。

为开门迎客,永乐专门安排了 200 万元的赠品:真情回报来就送,2000 份鸡蛋不用购物来就送;2000 桶饮料出租车司机来就送;购物还有 10 级大礼买就送,最高送 29 英寸纯平彩电一台;购物每满 500 元以

上送刮刮卡一张;其他赠品有电熨斗、电饭煲、电磁炉、影碟、手机等。购空调满 1000 元送 300 元,进店前 50 名优惠 300 元。此外,永乐还特地推出以空调、彩电、冰洗为主价值 200 万元的特价机。