

沉淀五年 见证成长

# 手机卖场 直面繁荣时代

□ 晚报记者 冯刘克/文 吴琳/图

春秋有序,风雨无度,手机连锁卖场的模式进入郑州市场已经有5年多的时间了,5年多的发展历程,行业经历了困惑与探索、付出与收获、改变与提高,如今手机连锁卖场在郑州已经是遍地开花。成功改版5周年的《郑州晚报》作为郑州的主流媒体,秉承社会责任,不仅把自己当做一个守望者,关注着这个行业的发展变化,还组织活动参与其中,彰显优秀企业,揭露丑恶行为,推动和规范着行业的发展。《郑州晚报》在郑州媒体中率先设置卖场版面,承载和传播手机连锁卖场的信息,为手机连锁卖场增强品牌影响力提供了一个有效的平台,同时满足了读者对于相关信息的需求。

## 手机——改变生活

手机改变了人们的通信方式,也改变了人们的生活。手机从当初的奢侈品到现在的消费品,只经历了短短的几年时间。郑州迪信通总经理陈施霖说:“目前,手机的新增用户正在呈下降趋势,每年平均下降13%,而换机用户却呈上升趋势,平均每年上升30%多。这说明了什么?”陈施霖停顿一下,又自己补充说,“手机已经变成了日常消费品,越来越普及了。”

改变不仅体现在手机产品上,作为零售终端的手机连锁卖场也发生了很大的改变。中州通讯手机连锁总

理石书奎说:“手机连锁卖场的购物环境已经发生了很大的改变,现在几乎每个卖场都设置有客户服务中心、增值服务区和休闲区等,为消费者提供更为便利的服务和更多细化的服务内容。”

“专业化、规模化的手机连锁卖场越来越多,另外,一个重要方面是卖场的品牌意识越来越强,都非常注重建设卖场品牌的知名度和美誉度。”郑州忆通八方电子科技有限公司总经理徐文菊这样认为。

## 卖场——廊桥寻梦

“郑州市中心的二七广场,手机卖场众多,这些手机卖场都拥有价格优势,雄厚

的实力和放心的售后服务。二七商圈理所当然地成了郑州人买手机的最佳去处。人多,活动多,价位低,机型全,服务好成了二七商圈手机卖场的特色。”新亚手机连锁总经理刘军岭对二七商圈的手机连锁卖场进行了分析。

自2004年1月,二七广场周围环境进行了整治,环绕四大商场修建了亚洲最长的过街廊桥。过街廊桥建成后,本身也成了名副其实的“郑州一景”。二七广场客流量大增,周围商场显然受益颇多。

## 晚报——传播信息

在手机连锁卖场的发展过程中,《郑州晚报》为手机卖场提供了一个发布信息、

打造品牌的平台。通过引导、策划,将手机连锁卖场的各种公益举措、促销活动、服务特色等内容推介给消费者,也普及了手机相关的知识。

徐文菊回忆当初的情形,“在2004年以前,对于报纸媒体的运用并不充分,只有在重大的节假日期间,才会在郑州晚报上发布促销活动的信息。”时至今日,手机连锁卖场几乎每个周末就会利用郑州晚报发布信息。

“许多手机连锁卖场品牌的树立是与郑州晚报的平台分不开的,而对于整个行业的成长,郑州晚报也是功不可没的。”长远手机连锁企划部经理巴笋对与郑州晚报的合作深有感触。



**迪信通手机连锁** 全国连锁·异地联保·正品行货 假一赔十·资源直供·平价典范 网上商城: www.dixintong.com

热烈祝贺 郑州晚报 改版5周年

给中原一个低价

# 榜样

活动日期 5月25日-5月31日

地址(总店): 二七广场友谊大厦一三楼 5000平米超级大卖场 购机热线: 66993332

夏新A102 46	诺基亚1112 56	夏新A100 66
三星C188 76	索爱J100C 86	中兴A12+ 96

诺基亚2310 436	海尔Z1500 446	三星C168 476	三星C158 486	联想E300 516
联想I720 699	摩托c261 536	泛泰PG1400 546	三星C268 556	诺基亚2626 626
诺基亚6060 646	金立S58 688	诺基亚6020 716	三星C408 698	飞利浦9@9f 786
三星C308 806	索爱K510C 886	夏新M636 896	索爱Z550C 896	夏新A50 999
诺基亚n95 500万像素 1600万像素 存储办公软件	诺基亚3110C 130万像素 支持红外蓝牙 收音机 支持汇率	商务通F98 150万像素 手机加密 防盜追踪 支持蓝牙	LGKG77 200万像素 3.5英寸超薄手机 28万色TFT屏	诺基亚8800 黄金漆 200万像素 支持蓝牙 音乐升级

**中国移动通信 CHINA MOBILE** 迪信通 金牌战略合作伙伴

★中国移动定制手机

中兴A12+ 296	摩托罗拉 405	三星C168 435	三星C158 438
三星C188 439	摩托罗拉 448	三星C168 465	摩托罗拉 599

★优惠不停 动感地带 神州行

★购机就送 彩屏拍照

购机就 送 1980元 彩屏拍照