

五星与百思买合作一周年庆典在南京召开,会上议了几件大事

## 下半年,五星要在郑州再开 4 家店 整合资源,让空调再降价 30%

□晚报记者 祁京文/图

6月12日,在与世界最大家电零售企业百思买合资一周年之际,五星电器在南京召集全国20个空调厂家举办“2007空调行业先锋论坛”,与会的空调大腕签下了目前国内参与者最多的行业承诺,旨在推动空调行业服务升级。而五星电器董事长兼总裁汪建国表示,2007年内将在全国新开25家店。这标志着,在和百思买合作一周年之后,逐渐成熟的中国版百思买经营模式已悄然浮出水面。

### 议题一:让空调价格再降 30%

五星执行副总裁徐秀贤在论坛上作五星电器2007年度空调经营分析 & 销售策略演讲时,公开了一组数据,数据显示,截至5月31日,2007年五星全国区域空调零售均价为3190.6元。

记者从国家信息中心市场处了解到的信息也显示,今年1-5月份,国内市场空调零售价同比上涨了约7.4%。

多家空调企业的负责人表示,空调零售价格的上涨一方面是上游原材料成本的大幅上涨驱动;另一方面,今年的空调新品大都提升了产品的品质,产品性能的提升幅度要超过价格上涨的幅度,实际上是没有涨

价,而消费者获得了更高的价值。

徐秀贤说:“空调销售进入旺季,五星将与各大厂家举办联动促销,把价格下拉5%-20%,有效地整合资源,提高空调市场的核心竞争力。充分利用五星空调“品牌、品质、价值、服务、网络”五大优势,借助厂家的优势资源,以各种促销形式,提升各空调品牌在五星的销售业绩和品牌形象。”

“进行专业化培训和建设,减少重复工作(如售后维修等),可降低费用支出。如果合作成功的话,空调的零售价格至少可以下降30%。”五星电器采购副总经理朱永全表示。

### 议题二:让郑州五星店数量达 8 家

五星电器总裁汪建国在接受记者采访时透露,开大店、提升大店是今年五星门店发展的核心思想。

根据规划,五星电器今年将在已有的7个省份再新增门店45家,其中浙江、苏南、徐淮、安徽、山东更是开店的重点区域。五星发展中心总监李春华表示:“2007年的新开店多以大店为主,选址也多在省会城市的核心商圈。”

在郑州地区,五星将开出4家新店。也就是说,到今年年底,河南五星的门店数量将有可能超过同样来自南京的河南苏宁,跃居第三位。

业内人士,对于在布点上一直互相贴近的两家公司来说,五星的提速对于苏宁来说将造成很大的压力。

此前,根据郑州市商务局提供的数据,今年五一期间,五星和苏宁的销量已经基本接近,在夏季主打商品空调上,五星的销量甚至略高于苏宁。

家电行业专家刘步尘分析认为,五星、百思买在合作一年后重新回到加速开店的轨道上,说明双方在前期融合过程中必定是走了一段弯路,现在终于回到适合中国家电连锁的发展思路上来。



### 议题三:打造中国版百思买模式

在和百思买合作一周年之际,除了发表感慨之外,汪建国并没有详细坦陈五星在百思买旗下的发展现状。

汪建国说,良好的商业模式和先进的理念,明确自己的目标和思路很重要。企业发展的核心动力是员工。他进一步解释说,五星推出“家电顾问”,是结合了百思买理念和国内发

展的现状。家电顾问注重跟顾客之间的双向沟通,提供的是一个解决方案。目前“家电顾问”在20多家卖场推广,销售均有20%以上的大幅增长。”他同时也坦陈,五星在许多方面引进了百思买一些好的做法,“表现在市场上还不明显,但我们立足于长远。”

五星电器品牌推广总

监景星表示,百思买在中国发展虽然慢,但正按照国际性公司的做法,有计划、有步骤、有方向地去发展。

有业内人士指出,五星一周年空调论坛,格力、美的、海尔、科龙、三星等制造商都派出了重量级人物参与此会,将五星此次论坛规格提升至与国美、苏宁同级的高度。这种情况说明,在联手百思

买之后,五星在厂家眼中的重要性已经得到了提高。

“五星背后有百思买这个大树,通过五星的销售渠道,我们的产品可以直接到美国本土销售,这个优势是国美暂时还不能比的。我们今后会加大对五星的合作力度。”一参会空调企业厂家的话,充分道出了五星目前在制造商心中的新定位。

### 议题四:签署十大承诺 推动空调服务升级

修困难。就单以空调的核心配件连接铜管而言,不同厂家在长短粗细厚薄以及密度上都有巨大差别;室内连接管的包裹没有具体标准,影响美观,原材料可能成为室内新的污染源;二是各个品牌的售后服务标准不同,保修期限不同,从而造成服务标准不一;三是各个品牌的安装服务规范不同,也没有统一的行业标准;四是行业服务收费标准不尽相同,

仅以安装卡结算而言,同样一匹空调的区间就在80元到160元不等。行业标准的混乱是造成消费者投诉的主要原因。

经过厂商的沟通协商,本次论坛也达成了很多共识,五星和厂家代表共同签署了“空调行业十大承诺”,内容有:不出现虚假降价、哄抬价格的行为;不出现以返修机、残次品充当正品销售,对产品的虚假和

夸大宣传的行为;保证空调安装及时到位,保证售后服务电话24小时畅通、售后投诉电话12小时内回复;倡导空调无氟化、健康、高效,确保消费者省钱省心。

五星电器和20个空调厂家共同签署此承诺,意味着中国空调行业零供双方明确了为消费者承担的服务职责和保护环境所承担的义务。

## 警惕:“帕虫”病毒扰乱系统 破坏安全模式

(2007.06.11 - 06.17)

本周关注病毒:

帕虫变种 DC (Worm.Pabug.dc) 警惕程度 ★★

它是一个能在WIN9X/NT/2000/XP系统上运行的蠕虫病毒。病毒运行后会将自己复制到各个分区根目录下,以通过优盘传播。该病毒会删除掉注册表中安全模式的相关键值,造成系统无法进入安全模式。它会将Windows系统的自

动更新和WindowsXP系统的安全中心关闭,降低用户计算机的安全级别。同时,该病毒还会自动从后台下载其它的病毒木马并运行,给用户的计算机带来威胁。

专家建议:

1、打开杀毒软件的实时监控程序,并关闭系统的“自动播放”功能,防止病毒通过优盘侵入电脑。2、在有多个人使用的公共电脑上用U盘时,最好事先应对

电脑进行彻底的病毒扫描。

查杀方法:

请广大用户及时升级手中的瑞星杀毒软件2007版或下载版到1927及更高版本。没有安装杀毒软件的朋友可以登陆<http://online.rising.com.cn>使用瑞星在线杀毒清除病毒,同时可拨打反病毒急救电话010-82678800或登录<http://help.rising.com.cn>使用在线专家门诊免费寻求帮助。

## 琪朗灯饰加紧布局河南 “璀璨中国”昨日映亮郑州

昨日,琪朗灯饰2007“璀璨中国”(郑州)品牌推广会在郑州举行,此次活动由中山市琪朗灯饰厂有限公司、中国建筑学会室内设计分会郑州(第十五)专业委员会和郑州市华丽灯饰有限公司联合主办。会上,琪朗灯饰的意大利设计师为大家阐述了琪朗的最新灯饰设计理念,与会者就2007年灯饰流行趋势展开讨论。琪朗灯饰厂有限公司总经理袁仕强,郑州市华丽灯饰有限公司董事长连志刚,中国十大品牌策划师、清华大学教授华红

兵等人参加了此次会议,并为会议致辞。

此次琪朗灯饰2007“璀璨中国”品牌推广会选中郑州作为一个会场是有原因的。在琪朗灯饰厂有限公司总经理袁仕强看来,河南给人的印象是个历史悠久、文化厚重的地方。如今的河南已成为引领中原崛起的高地。尤其是郑东新区拔地而起的楼群,处处都彰显着这座历史城市的现代活力。琪朗灯饰2007“璀璨中国”(郑州)品牌推广会希望能为古老的中

原文化注入新的时代元素,为引领消费时尚,给消费者创造美好家居生活作出应有的贡献。

据介绍,琪朗灯饰主要从事现代、水晶、欧式等各类民用灯具的研发、生产与销售。琪朗的产品远销欧、美、日等全球五大洲70多个国家和地区,并在北京、上海等国内80多个大中城市设立了150多家专卖店。10多年来琪朗一直追求品质铸就品牌的理念,先后获得了国家免检和广东省著名商标等荣誉。

李想