

联姻百货商场、写字楼、大卖场 家电卖场再傍其他商业业态

有业内人士说：渠道之势，分久必和

□晚报记者 祁京/文 吴琳 见习记者 赵楠/图

从2003年以后，家电就基本从百货商场和卖场之中退出，4年之后，不仅他们再次成为家电卖场争相抢夺的对象，而且家电卖场甚至向写字楼不断抛出绣球寻求联姻。国美集团旗下永乐开出百盛店，国美进入金成国贸；五星自称“在郑州国贸抢下了一家新商圈的大店”，而就连最后进入郑州的大商电器也一步不离百货。



一个高端体验店
▶国美金成国贸店将定位成



◀苏宁百货也早已投入中环“怀抱”



美集团二七商圈第四家门店
▶永乐百盛店将成为新店

明天，永乐百盛店将开业，而这也是河南第一家主流百货商场结合的卖场。而不久之后，同属国美集团的河南国美将在金成国贸开出8000平方米的超大店，成为首家进入写字楼的家电卖场。

与商场和写字楼联姻的，绝不仅国美集团一家，在一次出手600万之后，五星电器

和郑州国贸中心签下了合作协议，而新进郑州的大商电器，则把自己前期的发展定位在了“百货内的家电”上。

上世纪90年代中期以前，百货商场的家电部设立在一、二楼层，而到90年代末和本世纪头两年的时候，家电部则楼层越调整越高。因为家电产品的销售对传统

百货商场的利润贡献度越来越小，所以才失去了家电商场的“宠幸”。而随着家电连锁的崛起，家电开始大面积退出百货。

而对于国美要进入写字楼，有业内人士指出，一旦国美金成国贸店运作成功，则将对郑州乃至全国的写字楼开发产生很大的影响。

现象：家电卖场向商场、写字楼进发

原因：家电需要向其他业种吸纳人气

河南国美永乐大区总经理常城解释说，进驻百盛，是国美永乐扩大郑州核心商圈势力范围的一种措施。而五星电器副总裁王建则认为，此次进入郑州国贸中心，将是五星电器在河南的旗舰卖场，能够借助郑州新商圈的成型，初步完成五星的大店计划。

其实，早在两年以前，国美集团常务副总裁王俊洲曾

表示，国美将继续疯狂围绕百货店开分店，誓将高端家电那块蛋糕也抢到碗里来。常城认为，两年之后，当家电再次与百货相遇，已经是一种互相依存和促进。无论是百货还是写字楼，以规模见长的家电连锁所需要的就是旺盛的人气，而二者互为支撑，将为家电卖场的发展找到一个新的途径。

家电资深分析家刘步臣

认为，家电和百货等业种的合作，并不意味着传统百货业态再次回归，而只是为了找到一个合适的大卖场位置而已。一方面，家电连锁面临选址瓶颈，而百货商场“一般处于商圈的核心位置之上”。另一方面，尤其前期物业开发的不合理等多种原因，百货商场和写字楼也愿意把自己做不完的空间租赁给别人，以换取高额的租金。

利弊：如何协调人气与促销将成难题

业内人士认为，从角力到合力，两者的联姻都符合市场发展需求的，在可能的情况之下，今后将形成百货主攻高端家电，卖场则高中低端并存。

大商电器河南大区总经理房福京介绍了大商在

百货和卖场结合上的一些做法，在大连，大商电器一般和百货或者卖场同在一地，两者的优惠活动可以“共享”。“效果不错，消费者比较欢迎，人气很旺。”

但某家电连锁的负责人

也指出，虽然共享是一种趋势，但是两个业态的毛利率水平相差至少15%，使得活动的协调难度陡然增加，“最难办的在于如何进行结算。”他表示，关于这一问题，他和百货方面尚在研究之中。

苏宁“8天8夜”促销提前启动国庆盛宴

苏宁于9月22日~29日提前启动主题为“8天8夜”的国庆促销活动，将开展一系列的团购、夜市活动，团购、夜市期间，苏宁全场电器除享受正常优惠的同时，还可享受团购价格优惠。

河南苏宁总经理李志刚介绍说，针对出游人群的特

点，苏宁将加大数码、电脑、手机、彩电等重点产品的优惠力度，使消费者提前享受国庆价格。此次提前促销涵盖了彩电、手机、数码产品、电脑、冰洗、空调、厨卫电器等，其中80%为市场主流机型，另外20%为率先在苏宁上市的新品。80%的市场主

流机型均为特价机，如夏普42寸、46寸液晶、三星42寸、46寸液晶、诺基亚N73、N76、MOTOA1200、索尼800万像素数码相机、佳能800万像素数码相机、三星1000万像素数码相机、IBM、HP、联想、华硕、苹果等品牌双核酷睿2笔记本电脑等均被苏

宁纳入了特价机的行列。苏宁此时抛出今年郑州市市场家电史上第一大单，就是瞄准了国庆黄金周期间巨大的市场需求。9月22日起苏宁电器便提前全面“放价”。

空调、冰洗、彩电、音像、生活电器、通讯、电脑、数码八大品类的价格降幅为10%

~30%。其中，平板电视逼近CRT价格，最高降50%；小家电最高降50%；冰箱、洗衣机最高降40%；笔记本电脑将全面跌破台式机价格，最高降幅超过30%；PC价格最高直降2000元；千万像素数码相机跌破2800元，最高降幅超过30%。晚报记者 祁京

用偏执狂的精神做事

访长虹手机掌门人万明坚

□晚报记者 常辉/文 见习记者 赵楠/图

说起万明坚，所有中国手机行业的人恐怕没有人不会联想起“手机狂人”这个称呼及其所对应的强硬作风和鲜明个性。

这次，万明坚为“长虹手机经销商大会”专程来到了郑州，这次大会由长虹和长远手机连锁共同举办。上午11点，万明坚姗姗来迟。他进入会议厅的第一句话就是为嗓子不适造成的迟到向大家道歉，随后又低调而中肯地回答了媒体的提问，虽然回答妙语不断，发散性思

维的灵光不时闪现，然而，还是让我有些“失望”。昔日的“狂人”锋芒不露，究竟是一种沉淀，还是一种蛰伏？

如何看待区域市场的发展

万明坚认为，对于国产手机厂商来说，区域市场的发展以及二三级市场深度开发，一种很好的方式就是与本地渠道商深度合作。他以长远手机连锁为例说明，共享意味着节约，意味着可以在各自更专业的领域做得更好。

如何看待国产手机的品牌

说起长虹手机，大家不难想起电视购物上那个又摔又划又淋水的手机广告，以

及启用了台湾第一名模林志玲作为形象代言人。浸淫国产手机这些年，万明坚对国产手机的品牌建设之路感慨颇深。他说：“对于国产手机质量的进步，很多中国老百姓都不知道，这其实都是国产手机最需要做的。”

当然，到位的品牌宣传需要强大的质量做保障。据说，曾有人想揭露长虹手机电视购物广告中“超长待机、防水耐摔”等这些听起来貌似“神话”的“黑幕”，然而却不了了之，正是这个结果，促使了长虹手机销量在一段时间内的持续走高。

极端的人做极端的事，



严苛的人生产高质量的产品。这种剑走偏锋独辟蹊径的营销模式和产品定位，倒让我窥到了些许往日“狂人”的影子。

如何看待团队与个人魅力

虽然我很小心地用了“个性鲜明”来避过一些更强烈的用词，万明坚还是很明白地笑了。他讲解说，他个人认为，想要做一些事情，是必须要有些坚持、有些偏执的。而在坚持你的理念的过程中，需要一些方法和手段

来贯彻你的理念。也许外界所谓的“狂”，就是他口中的“方法和方式”。

他的一番讲解让我想到了一本书和一句话。微软的一位总裁说过：“成功是属于偏执狂的。”不是偏执，是偏执狂。现在很流行的一本书名也告诉我们“胆商，成功是属于有胆识的人的”。这也许是万明坚目前状态的一个最佳注脚，这个不服输、不退让、不回头的“狂人”，正带着他的长虹手机昂首前行。

国美

双店启动十一

十一前夕，国美电器金成国贸店将开业。大上海店与金成国贸店同庆热卖，提前引爆中秋及十一促销的浪潮。购物满800元送300。活动期间进店前20名的顾客购单品满2998元即送21英寸彩电一台，单品满4998元可获赠29英寸彩电一台。

进店前50名的顾客购物满1000元以上均加送月饼一盒；前100名进店购物的顾客无论金额大小均可获赠可乐一提，购物满500元即可送可乐一提；全场购单品满2000元即可获赠380元优惠券，满3500元即可获赠550元优惠券，累计购物满50000元可获赠价值5000元优惠券。

购厨卫家电满300即赠奶锅。购碟机满360即送2.5L油，每天进店前10名顾客购买空调，均加送100元现金券。 祁京

五星

46英寸液晶降1万

五星电器宣布，从本周六开始将在全省7家卖场提前启动十一黄金周活动，提前释放资源分散黄金周客流。五星电器总经理战卉介绍，黄金周期间五星将通过提升服务质量作为赢得竞争的重要手段，消费者可以在全国的任何一座城市拨打4008286666，接受五星电器的热线服务。

本周，全场最高商品降幅达万元，46英寸大屏幕液晶彩电跌破10000元，采用酷睿双核华硕新上市笔记本A8直降1000元，手机全场六折起，买指定数码产品还有大容量存储卡赠送。

同时，在本周五电器将上千款手机数码新品投放市场，例如备受关注的NOKIA新品N8600以及2630、6120本周在五星全面上柜，时尚滑盖新品三星J608本周海量供应，领跑音乐潮流的索尼爱立信新W810与S500C也全面上柜。 祁京

美的

发布“睡眠空调”

日前，美的空调推出了首款专为睡眠打造的超静音卧室空调，低噪音、人性化的超静睡眠模式。

美的此次推出的超静星新品，充分考虑了人体睡眠时对噪音的要求，运行噪音远远低于人体感知的范围；挂机的噪音为24分贝，而柜机运行噪音更是突破性降低到业内罕见的31分贝。同时其独有的自动甲醛清除技术，还能有效清除家居装修的副产物——甲醛气体。

见习记者 谢宽