

独立 ERP 信息系统 移动营业厅进驻 45 家门店——

# 国美通讯捆绑运营商打造手机“一站式”卖场



为进一步开拓手机市场的疆土，扩大市场份额，中国电器和消费电子零售连锁企业的龙头国美集团投巨资单独成立国美通讯业务中心，国美通讯不仅独立经营，也将使用独立的

ERP 信息系统和物流系统。同时，国美通讯还将和运营商展开深度合作，目前，已经有 45 家永乐门店与移动营业厅进行捆绑合作，打造了集购机、买号、充值、缴费等多项手机服务业务为一

体的“一站式”手机终端卖场。

**与运营商深度合作 打造一站式手机卖场**

2007 手机高峰论坛上，国美宣布将加大和手机运营商合作的力度，以重点

城市为突破口，开展与运营商在用户发展和维护、增值业务推广、合作营业厅、积分共享等领域的深度合作，实现与运营商的共赢。

“现在，我们已经和中国移动总部签署了框架性的合作协议，具体的形式和细节将随着合作程度的加深进一步展开，目前，我们初步采购了上百万的电话卡，为打造手机‘一站式’购物模式提供了大量的资源储备。”国美通讯业务中心副总监王爱军透露，“同时，我们在永乐的强势地区与中国移动进行了更深层次的合作，移动营业厅已经进入永乐卖场，目前这种共同经营的门店数目已经达到 45 家。”

移动营业厅与终端卖场的绑定，打造了手机“一站式”服务的梦幻组合，可以为消费者提供购机、买号、充值、缴费等所有通讯业务。国美卖场强大的覆盖率让消费者进行充值、缴费等手机业务更加的便利。

“运营商对国美卖场手机的捆绑、话费政策、放号政策的倾斜，最终的受益

者将是广大的消费者，将进一步规范手机市场。同时，运营商的增值服务、双方的会员信息、积分互换等模式的有机结合，将为市场带来更多的利润增长点。”王爱军称。

**量身打造独立 ERP 系统**

相比很多手机专业连锁卖场，国美电器快捷的物流配送体系、良好的资金周转率、实时的数据库系统、遍及全国的密集型门店网络覆盖率以及强大的终端消费引导力成为各大供应商一致看好国美通讯的主要原因。

据悉，由于采用了“电器连锁店 + 专业通讯连锁店”并存的双线运营模式，为支持国美通讯更好的独立经营运作和管理，国美集团已经针对国美通讯建立了一套单独运作的 ERP 信息系统，所有国美集团的手机业务，包括仓储、销售情况、卖场信息分析、资源分配等信息均可实时查询、监控。

在业务团队的建设上，国美通讯打造了一个近千人的业务团队，在全国拥有

万人以上的终端促销人员，其中有 3000 多人属于国美自营促销员。

随着国美集团前期对物流系统的升级改造，物流配送体系得到进一步的完善，国美通讯业务中心副总监王爱军表示，MOTO 等核心供应商已经和国美在试店铺直送计划，同时，国美通讯的物流体系也将有别于电器物流系统，从而达到了支持“日补货”运转的水平，将保证店铺内产品的充足。

业内人士认为，国美与运营商的深度合作，直接的受益群体将是终端消费者，同时也可扩大运营商的网络使用群体并以此培养忠诚的消费群体。零售商与制造商、运营商之间的强强联合，家电卖场与通讯卖场之间的强弱互补，将带动行业的整体互动，更有效地整合行业资源。家电卖场强大的综合实力，以及薄利多销的经营理念将得到更多消费者的认可。其强大的销售规模也将有利于通过集中采购的方式降低采购成本，从而普惠消费者。



# 老朋友 新面孔

## 《郑州广播电视报》全面扩版

### 更新娱乐 更全资讯 更贴近生活

《郑州广播电视报》创刊于1969年，依托强大的广电传媒为背景，以关注民生、贴近大众为宗旨。立足于“权威导视，全新资讯，服务家庭，生活指南”。全方位、多视角地为百姓生活提供信息服务，成为中原百姓衣食住行的生活参考。2007年9月，《郑州广播电视报》将扩至60版。扩版后的《郑州广播电视报》在发行上立足郑州，辐射全省各主要城市，每期16万的发行量雄居省内周报类报纸第一位。

### 与报结缘 同成功比肩

因发展需要，《郑州广播电视报》拟成立**新乡、许昌、巩义、登封、荥阳、新密、新郑、中牟县**、八市、县发行工作站，现招募精英人士加盟，共谋发展。

基本要求如下：

1. 25岁以上，大专以上学历
2. 熟悉媒体运作，具有相关从业经历。
3. 在当地具有广泛的社会资源，具有较强的市场开拓能力。

本报将为您提供专业的培训及良好的事业发展空间。

**报名日期：2007年9月24日至10月15日**  
**财富热线：0371-67003520 13838326121**

## 郑州广播电视报 家家户户都需要

## 关注扩版后的《郑州广播电视报》让您惊喜不断！

