

# 永乐和五星的高端产品门店明日零距离厮杀 双方的促销力度达到了单店的最大 家电消费 咱们东区有力量



永乐金水路店促销加大,33厘米之外五星东来路店的装修也在紧锣密鼓地进行

## 信息 东区两店砸出几千万促销资源

“我们要拿出过2000万的促销资源,在开业三天以价格直降、特价、精品买赠等多种方式确保竞争优势。”河南五星电器总经理战卉表示,为了能够让五星的未来路店顺利开业,全公司几乎所有的促销资源都投入到了其中。而河南永乐总经理丁宁则表示,永乐也将拿出千

万的资源,一次性投放给和五星一墙之隔的金水路店。“消费者也许对千万资源没太多的概念。”河南五星企划部长黄岩说,“一般一个公司的周年庆也就拿出千万的促销资源,一个最核心的门店也就200万多一些。”按照这种说法,则永乐和五星要拿出至少25个

大店的促销资源来为这两个门店进行一场大战。对于东区的消费者来说,这个周末也许是快乐的,看看双方的促销力度就不难发现这点。而为了阻击五星,永乐还在其后院放了一把火——和金水路重装开业同时庆祝的,是永乐商业店的周年庆——显然,这

五星的未来路店和永乐的金水路店之间的距离为38厘米,如此亲近的距离让这个周末开业的两家门店都必须拿出大量的促销资源才有可能力压对手,获得生存的希望,这两座在外表上看上去并无特殊的门店,却是目前郑州家电连锁单价最高的,出于此,这样的促销大战又多了一层含义。

晚报记者 祁京/文  
见习记者 赵楠/图

## 原因 争夺东区的高端家电市场

到底是什么让双方对两个独立门店投入了如此大的“关怀”?业内人士认为,从五星的角度可以理解,“因为这毕竟是五星最靠东的一个门店,对于每店必争的五星来说,非常珍贵。”一旦五星能够把未来路店开起来,接下来的国贸等门店的支撑将为其争夺郑州市场的销量第二创造机会。

而目前稳居郑州市

首位的永乐对于金水店的关注则更多地处于战术层面上,在金水路店门前,记者发现,该店销售的商品多以高端为主,仅以彩电为例,42到52英寸的彩电成为了产品的主体,而冰箱绝少在6000元以下的,多以双开门为主,而这种情况在其旗舰店——二七店也并不多见。由此看来,金路店实际上应该是永乐客单价最高的门店。

河南永乐营运总监张力承认了这一点,他表示,金路店在平时的销售中并不是最好的,但每到节假日,该店的高端商品销量就直线上涨,“十一期间,我们在郑州售出的双开门冰箱的近一半,42英寸以上彩电的近八成都是在这个店完成的。不但有东区的消费者,还有省内甚至山西的高端消费人群。”张力认为,正是看到了这个趋势,五

么做是要直接威胁五星的郑州核心门店天龙店的市场份额。“本来我们推高端产品的用意之一就是为了解脱价格战,但是这次,还是要陷入到价格战之中。”黄岩表示,由于厂家对高端家电的关注程度很高,因此“拿高端家电打价格战,等于拿原子弹互相扔。”

星才会不惜重金租下农展中心,欲和永乐分一杯羹。

业内人士认为,永乐金水路店之前一直是东区唯一的家电卖场,鉴于老107国道附近在近年房地产实际入住率的持续增长,这一地区的市场正呈不断升温的趋势,而其他卖场自然不会眼睁睁地看着永乐一家独享东区市场,所以才会有今天这样的贴身肉搏。

## 深层 消费者对家电的价值判断已变化

曾经只属于少数人的奢侈品——高端家电,为什么一下子成了市场的热销品呢?业内专家刘步尘认为,产生这种变化的主要原因是大中城市经济水平的飞速发展,花费万元以上购买高端家电产品不再是可望而不可即的梦。第二,人们的消费观念

产生了变化,随着物质的丰富,人们的精神需求也日益增长,对于家电的要求已经不仅局限于使用功能,而更多延伸到了生活的更高层次。

刘步尘指出,家电连锁高端店的出现是集合了消费者和厂商这两个处于供应链上下游群体需求的产物。目

前,家电行业发展的一大趋势就是家电产品自身工艺技术正在快速升级换代,外观设计越来越美,新功能也越来越多,空调、冰箱等白色家电类商品开始朝着日益豪华的万元级家电方向迈进,电子类产品更是如此,都对产品的摆放空间提出了更高的要求。

因此,在永乐和五星的高端门店之争中,“高端低价”成了新的利器。家电连锁旗舰店由于高端商品的广泛进驻从而在定位的宽泛性、消费群体的多元化和产品价值的多层次上都达到了前所未有的顶峰,这会让家电连锁企业尝到更多利润的甜头。

## 五星 未来路店明日开业

五星电器未来路店明日开业。五星电器预计将投入总价值超过2000万元的特价产品与促销资源,涉及到影视、空调、冰洗传统大家电,手机、数码等消费电子类产品。仅烟机、灶具的组合就会有最高达30%的折扣。

只要在五星电器未来路店卖场购物全场满999元就送600元全场通用现金券;购42英寸液晶电视3980元平板家庭影院;购29英寸彩电送21英寸彩电;同时采购单价数千元的平板家庭影院、数码相机等作为礼品赠送;并参加1元购家电等活动。同时,只要开业当天光顾该店的前500名顾客,均可领取开业红包一个,持红包内凭证即可免费领取食用油或购买1元电吹风、11元电话机、21元单灶、31元饮水机、41元电暖器、51元MP3、61元DVD、71元名牌手机、双缸洗衣机81元、21英寸彩电81元、1P空调91元等。

晚报记者 祁京

## 苏宁 掀国产平板“降价运动”

河南苏宁今日透露,本周末起将启动“苏宁彩电节激情‘惠卖’”的大型促销活动,联合国产厂家,发起平板电视大降价。

这次特卖惠,彩电事业部全国备货近50万台,其中包括10万台平板,回馈消费者。国产彩电首先纷纷推出了各自的彩电新品冲击市场,TCL炫系列、创维屏变、厦华蓝海系列等新款平板彩电都将在苏宁全国首发。

苏宁自身也推出直降和买赠回馈活动。会员专享特惠商品,最高降幅达30%。此外彩电产品买赠回馈的力度也是空前,只要在苏宁购买彩电,均有多种超值礼品赠送。

晚报记者 祁京

## 国美 金成国贸店满月庆

国美金成国贸店本周将举行满月庆典。购家电900元送100元优惠券,购家电4000元送300元优惠券,满9000元送900元优惠券,满50000元送5000元优惠券。单张发票500元以上就可参加即刮即奖刮刮卡抽奖,可获得最高5000元大奖的现金券。购单品家电2998元就送21英寸彩电一台,满4998元更可获赠29英寸彩电一台。购彩电的顾客还可获得落地电暖器、DVD、迷你音响、笔记本电脑等豪礼。买手机有充电器、1G卡、手机等。每天前50名顾客只要在金成国贸店预存5元定金可于17日和18日两天抵100元现金使用,金成国贸店购物的顾客只要提前电话预约就可获赠200元的购物优惠券。

晚报记者 祁京

## 永乐东西两店大规模促销

明日,河南永乐将在位于金水路与东明路的金路店举行重装后的试营业,同时在西郊的商业大厦店展开周年庆典。

在活动期间,购彩电满1000元送120元、套购还礼上加礼;购冰洗、空调全部满1000元加返120元;购电脑均送288元金山软件包的待遇;数码全线优惠最高1000元;购买任意一款手机加送1920元话费和精美礼品;小家电全部1折起售;厨卫最高直降500元、套餐返现500元;视听也全部五折起售。

商业店周年庆典将以“周年庆典 重酬绿城”为主题,感恩赠豪礼,累计购物再加送;周年回报老顾客;累计购物再加送,送的精美礼品有电话、电水壶、电磁炉和DVD;周年庆典回报老顾客,购物满300元再加送神秘礼品。

晚报记者 祁京

## 连续无故障运行8008个小时

## 海尔洗衣机与德国VDE正式联手

10月12日,世界著名的检测机构德国VDE的专家们远渡重洋奔赴中国,正式与海尔洗衣机签订了长期战略合作协议。而此次成功签约还得益于中国家电研究院的一份报告:海尔滚筒洗衣机已连续无故障运行8008个小时。

据悉,这台创造连续8008个小时无故障运行纪录的洗衣机,是海尔新推出的LUXURII雷诺斯系列。这是全球首台具有时间概念,同时融合人体美学设计的滚筒洗衣机。该产品最大的特点是采用海尔独创的洗净即停技术,能够感知衣物的洗净变化,自动调整洗衣时间。这一技术的应用为用户节省每一分钱,并呵护心爱的衣物,实现省水约30%、省电约30%、降低衣物磨损约25%。目前,这一技术已获得了由中国家用电器研究院颁发的“世界首创 国际领先奖”,足见该技术的先进性。

另外,这一系列产品还融合了海尔独有的AMT防霉抗菌健康窗垫、自动挡功能、筒自清洁、仿人体工学45度角开门、靓丽UV漆工艺等技术,真正集美学、技术于一身,使用户充分体验到洗衣过程带来的享受;同时根据消费者的喜好,特设了不用洗衣粉系列、洗干一体系列及自动挡系列,为广大消费者的购买提供了更多选择。

谢宽

## 快鱼吃慢鱼造就迪信通

### 迪信通集团总裁刘东海谈企业发展之路

“选择创业的人,有时候在某些方面都有些变态。”在总结自己经营迪信通的心得时,刘东海半开玩笑地说。刘东海一直信奉英特尔创始人安迪·格鲁夫的名言:“只有偏执狂才能生存”,面对“快鱼吃慢鱼”的手机零售业,在其创办迪信通的14年内,快人一步的速度则成了他的标签:迪信通是第一个走出北京、迈向全国市场的手机零售商;开店速度遥遥领先于竞争对手。

### 先行圈地后图发展

在中国手机连锁的拓展

过程中,迪信通是“先行圈地、后图发展”门店快速扩张方式的代表。

1998年,刘东海的迪信通在北京的零售网点达到了16个,市场占有率稳居京城手机零售商的前茅。面对北京市场一台“大哥大”可以赚2000元的好年头,刘东海却还是选择外出圈地,到京城之外开设他的手机零售连锁分店。刘东海坦承,从当时来看,走出北京开拓外地业务实际上对眼前利益并没有好处,在外地开设分公司伴随着管理和其他诸多成本的上升,还可能由于开店造成

亏损,但在随后的几年中,提前布局使迪信通顺利抢占了全国手机零售企业老大的地位。到2007年为止,迪信通全国的门店已经接近1000家,平均每年开店超过100家,即使在以开店频繁著称的家电连锁领域,迪信通的开店速度也堪称惊人。

### 不快就难以前进

“未来的3-5年内,迪信通在全国的门店数量将至少增加到1-2倍,其中包括自己开店和进行一定的收购。”刘东海信心十足。

刘东海分析:目前中国手



机市场的年销售规模约为3000亿,加上话费市场基本上有5000亿,而迪信通计划占据其中的10%份额。“这样迪信通全国养4000到5000家店没问题,我认为按照目前迪信通的发展势头,这个目标应该是能够完成的,竞争就像逆水行舟,不进则退,不快则难以前进。”刘东海说。

李萌