

河南国美:推动河南卖场区域经济发展

对区域经济:门店上升到20家

河南国美的发展得益于新任总经理刘昆,刘昆大力加速在河南的网络布局,相继在新乡、周口、安阳等地开设新卖场,并在郑州成功开设了河南省最大的家电卖场——金成国贸大旗舰店。使河南国美电器短时间内门店数量上升至20家,全面形成以郑州为中心,辐射全省的庞大销售网络。

在过去的一年里通过差异化营销的优势,做到资源、品牌、规模的最大化,提升销售额,扩大市场份额,提升品牌美誉度,在十一黄金周期间取得良好的销售业绩。

对社会公众:积极承担企业责任

服务上,主抓公司推行的“诚久保障”服务,使消费者在国美电器购物无后顾之忧。并推行“微笑服务”,所

有的国美员工在对顾客、对同事、对外单位人员、对各家电厂家的工作人员时时刻刻笑脸相迎。通过微笑服务的推行,国美让更多的消费者成为国美永久的客户。

就在国美21周年庆的时候,他们举办了“你捐2.1,我让21,冬暖真情”大型系列公益活动。在至本月30日前,只要您在河南国美下属卖场捐2.1元钱,就可享受购

买产品价格直降21元优惠。国美将把募捐的钱全部购买取暖设备,送至需要它们的贫困家庭。国美真正体现了一个对社会责任的企业细心之处。

2007年河南国美还组织残障儿童在北京参加“爱心圆梦”活动,表达国美对残障儿童的关心和帮助,为社会奉献爱心。

2001年5月1日,河南国美电器在郑州的第一家门店开业。5年后的今天,其各项家电产品的销售均名列河南首位,市场占有率稳居50%以上。 晚报记者 祁京



金牌卖场

郑州国美电器德化旗舰店
地址:郑州市德化街45号
特点:河南首家旗舰店,全新升级重装开业,优越的地理,最低的产品价格。
郑州国美电器大上海城旗舰店
地址:东太康路24号
特点:国美大上海店新形象、新体验,

全新购物模式,接轨品质生活,享受时尚科技。

国美电器金成国贸旗舰店
位置:紫荆山路商城路交叉口
特点:河南营业面积最大的家电卖场,产品最全的家电卖场,全新装修带给顾客全新购物理念。

国美电器泰隆店

位置:建设路与嵩山路交叉口向西50米

特点:重装后的泰隆店,以全新的装修、最全的产品阵线带给顾客新的购物理念。

国美电器南阳路店

位置:南阳路北段(省探矿院)

特点:国美在北区的最大门店,位于南阳路家电商圈之中,以产品价格的优势和良好的服务受到欢迎。

国美电器大学南路店

位置:大学南路138号

特点:郑州南区明星卖场,全新的服务模式,带给周围社区居民新的购物便利。

河南五星:打造一个生机勃勃的企业

对区域经济:快速发展的一年

2007年,对于战卉来说是丰收的一年,拿到五星系统的销售达成率第一,拿到率润率的第一,开出了未来路高端门店,在和多个竞争对手的激烈角逐之后拿下了国贸店,彻底解决了亚细亚店的产权问题……在一系列精彩的运作背后,是战卉兼具强悍和细腻的工作

风格。战卉曾说,她最擅长的是冷眼旁观,寻找市场契合点,作为2007年进步最快的连锁企业之一,河南五星的提速之快超乎业界的想象,有着强烈的战卉风格。

对社会公众:首推家电维修和美国百思买合作的一年多,让五星获益匪浅。百思买能给五星最直接的东西是如何对顾客进行细

分,如何找到目标顾客和潜在客户,如何与顾客进行有效沟通,如何发现顾客的真实需求,如何实现顾客体验,从而真正让顾客满意。

作为一个对公众负责的企业,五星电器以“顾客为中心”,率先在业内推出了“家电维修”的营销新模式。战卉告诉记者,“家电维修”都是五星电器的自有员

工,不同于厂家导购员,他们站在顾客的角度,公正地介绍适合顾客的产品。他们致力于向顾客提供“省时省钱省心的”一整套解决方案,彻底打破了家电销售中的品类隔阂和品牌隔阂,家电维修还提供从送货、安装、回访到使用中可能发生的问题等一整套全程跟踪服务。

进驻河南市场两年多,河南五星开出了9家店。回忆2007年,河南五星总经理战卉认为,对于河南五星来说最重要的就是战略转型,使得河南五星更加接近战略务实的目标。 晚报记者 祁京



金牌卖场

天龙大卖场
地址:郑州市嵩山北路222号天龙大厦
特点:五星在河南的主力卖场,有最全的服务和产品品类,其独特的服务模式和销售业绩,使得业内侧目。

文化路大卖场

位置:文化路126号家乐福内

特点:省内第一家进入到超市中的家电卖场,由于其地理位置的独特性,因此稳坐北区家电市场。

未来路大卖场

位置:金水路与未来路交叉口

特点:五星在郑州市内最高端的门店,独有的家电维修服务模式,目前是单店销售价格最高的门店。

迪信通:“开店、资源、服务齐步走”

开店同时力求让消费者满意

据迪信通河南分公司总经理陈施霖介绍,2007年为了提升迪信通的公众形象,迪信通又开发了30多家优质店面,还对8家左右的店面形象做了标准化的统一规划。

迪信通在门店建设的同时,特别关注单店赢利能力这一环节,“单纯的疯狂开店并不能给消费者带来

什么实质价值,而如何进行业务创新,增加客户价值,进而实现单店收入的持续增长,提升单店赢利能力是迪信通在今年扩张时重点考虑的问题。”陈施霖的一席话说出了各手机连锁今年扩张开店的重要思想。

2007年8月17日,迪信通积极参与《郑州晚报》联合业界成立的手机反黑联盟,为规范河南通讯零售行

业的健康发展作出了贡献。

卖场不仅是要“卖”手机 “手机卖场并不仅仅是‘卖’手机”,陈施霖认为关注手机的销售和提供专业的手机服务同样重要。2007年,迪信通在完成了诺基亚、摩托罗拉、波导、联想、康佳、索尼爱立信、夏新、TCL八大品牌全国直供的基础上,又完成了三星的全

品牌直供将终结手机的中间流通环节,让广大消费者更大程度地获得物美价廉的手机。

“会员制”提升服务新价值 迪信通致力于每个流程细节的完美追求和持续改进,特别是迪信通创新性地提出了“6S”服务理念:即“专业,快速,诚信,微笑,满意,学习”,打造了行业服务新标准。

2007年的手机市场注定是一个风云迭起的市场,开店、扩张是手机连锁的焦点话题,同时,服务也成为各家手机连锁“掠夺”顾客资源的重要手段。 晚报记者 虎萌



金牌卖场

迪信通郑州总店
位置:5000平方米的迪信通手机连锁郑州总店位于二七广场友谊大厦二楼,有近30个厂家的专区和中国移

动服务厅,二楼设手机维修中心、客户服务中心、图铃影音下载、手机美容养护和多家品牌手机的体验中心。

特点:产品齐全、服务专业。自开始营业至今,迪信通郑州总

店一直秉承公司“为实现消费者利益最大化,服务专业化,需求个性化”的信誉宗旨,并充分发挥移动增值业务和迪信通全国联保的双向优势为广大消费者提供了全方位良好的专业服务。

八方通讯:手机广场2007年行走“二七”

变“短板”为“长板”

“如何利用长板补短板,才是我们的突围之路。”八方通讯手机广场企划总监王建华面对记者说道。据他介绍,2007年八方通讯手机广场打造统一手机卖场形象,从门店形象到柜台形象,实行完全统一,厂家进驻卖场仅占据位置。“未来,八方通讯也许会增开其他的连锁店,但是不论是今年

还是在未来,我们都将坚持建设、服务齐步走的战略。”

用低端机走出销售新路线 八方通讯手机广场虽然是单店经营,但是手机的销售却一直较好。“八方通讯正是以市场需求为导向,在注重品牌、种类齐全的基础上,尽量地按顾客的需求去供应机器,高端、高价的手

机也有,但是价格低廉、实用的机型还是较多,这也是八方通讯销售一直比较好的重要原因。我们这样也算为手机零售业走出了一条新路吧。”王建华边开玩笑边对记者说。

把顾客当亲人 八方通讯引进了成都的坐式服务,提出了“把顾客当亲人”的服务口号。

在八方通讯的服务手册中,记者发现,就连营业员在接递顾客所需物品时的手

势要求都有着明确的规范,“双手递送顾客需要的物品也算是我们的服务特色,这是为了让顾客真正地感到‘上帝’的感觉”,王建华还介绍说,“我们在服务中从欢迎顾客、讲解机器功能、单据填写、取机、试机并解释说明、感谢顾客这6个方面要求,深切贯彻‘微笑服务’的主题,就是要把顾客当作亲人一样来对待。”

现今,单在二七广场周围就有大大小小20多家手机专业卖场,从一家独霸到遍地开花,从暴利到微利,从单一的销售模式到风格多样,手机零售行业也在不断的变化中。八方通讯手机广场也是其中之一。 晚报记者 虎萌



金牌卖场

八方通讯手机广场
位置:八方通讯位于郑州二七广场天然商厦二楼,面积1000余平方米。

特点:装修超前、布置合理。使手机大卖场更趋于规范化、更具有时尚感,加之其严格有效的卖场管理机制的建立和一系列大手笔营销活动的展开,在短短时间内,八方

通讯手机和移动业务销售从单店排名第六位,一举跃升为全省最具有人气的大型手机专业卖场,曾连续三年刷新全省单店手机销量的历史纪录。