

长远手机连锁：依旧低调行事

开店、扩张似乎已经成为2007年中原手机卖场的一大竞争特点，然而，长远公司信奉“无论市场风云多么变幻，多困难，以不变应万变，以万变应不变”的原则，低调而又实际地走过了2007。

扩张不疯狂 让利赢顾客

2007年，长远依旧低调行事，并没有像其他手机卖场一样以开店扩张为发展目标。在今年，不断有经销商向长远电讯公司董事长蒋祥恩建议其正式大张旗鼓连锁业态，这让长远既兴奋又紧张。

不疯狂的进行扩张，长远用让利来吸引消费者，2007年国庆黄金周期间，长远的“疯狂让利，手机1元购满500送680”大型让利活动是郑州手机行业最大力度的买送活动，真正回报顾客、让利给顾客，同时也得到了顾客的认可和青睐。

渠道才是立足之本

据李明介绍，长远最大的优势是批零结合，渠道广阔，可以直接砍掉中间的价格，让利于销售商。“手机经销商对于渠道建设的努力程度往往能直接反映其所

经销手机的最终售价和货源的稳定程度，而价格又往往是消费者决定是否出手购买的最直接标尺。因此，对于众多手机经销商而言，渠道无疑是最重要的一环，渠道是众多手机经销商的立足之本。”目前的长远是长虹、高新奇、宝捷迅、万事通等多个品牌移动电话系列的河南总代理，旗下拥有18个地市的渠道分销网点和13家大型手机零售连锁卖场，为2007年中原手机市场注入一股新的活力。

服务创造价值

在售中服务方面，长远体现出的是人性化关怀，从顾客进店，都有销售人员前往指引，耐心地为顾客讲解各种机型的特点，尤其让人想不到的是店里还备有各种常用应急药品，以备顾客急需。

在售后服务方面，长远更是推陈出新，提出了两年保修和终身保修的概念，诺基亚、摩托罗拉、三星、飞利浦等一些主流机型长远在厂家的一年质保基础上又延长一年的质保期限，对于自己独家代理的几个品牌，则终身保修。 晚报记者 虎萌



金牌卖场

长远手机连锁友谊旗舰店

位置：二七广场南侧

建店于2007年，店中拥有舒适的VIP客户中心、方便的客户服务中心，除了让顾客拥有了宽敞舒适的购物环境，还经常准备了丰富的优惠活动奖品，受到一致好评。

中州通讯：“和谐”走天下

2007年销售收入比去年同期增长35%，利润比去年同期增长25%，成为摩托罗拉的直供商，三星、索尼爱立信的KA店、河南省诚信联盟会员单位……郑州市中州通讯手机连锁公司的做法经历了市场的检验，同时也为自己赢得了良好的口碑。

用扩张打开市场

中州通讯手机连锁是河南省通讯行业经营时间较早、规模较大的民营企业。2007年是中州通讯手机

连锁跨越的一年，同时也是转折的一个年度。2007年中州通讯手机连锁在河南省开店，实行以郑州为中心，迅速向二级市场扩张，全面的普及河南的每个手机市场。目前已进驻商丘、焦作、漯河，上街，平顶山五个地区。现今已经在全省开店20余家。

微利时代“和谐”第一

利润低，对手多，竞争压力大，在这种情况下，郑州市中州通讯手机连锁公司提出了“诚信经营，童叟

无欺，同业相举，和谐发展”的发展思路。在石书奎看来，这个“和谐”不仅包括与消费者建立和谐关系、与厂家构筑和谐关系，还包括与同业者保持和谐关系。中州手机连锁卖场采购的所有手机都是行货正品，并且通过对摩托罗拉、诺基亚、三星、联想、长虹等厂商直接采购，压缩了中间环节费用，手机的售价更实惠。

差异化服务为顾客想得更多

中州通讯把差异化服务作为整个连锁卖场的工

作重点。中州通讯手机连锁总经理石书奎表示，差异化的服务将使卖场的服务内容进一步延伸，尤其在售后阶段，加大了对购机客户的资料管理，在此基础上，对客户进行回访、使用方法指导、手机维修服务和提供各种增值业务等。在石书奎看来，这种服务延伸不仅可以更好地服务客户，而且随着手机产品更新速度的加快，还能带来更多换机的回头客，为公司创造更多的利润空间。 晚报记者 虎萌



金牌卖场

中州通讯手机连锁亚细亚总店

地址：郑州二七广场亚细亚商场二楼

作为大型的手机零售卖场，充分利用逐步形成的市场销售网络资源，把目标定位于终端市场，全力拓展手机连锁经营服务业务，以“服务为本 经营为本”营销战略，逐步成为消费者享受“便捷购机、连锁服务、无忧售后”的良好消费网络。

八方数码：“专业、服务”是追求

随着人们生活日益的丰富多彩，数码相机、数码摄像机有了更多的用武之地，数码市场上的商战也愈演愈烈。2007年八方数码以“专业、服务”为追求，努力寻求着自己的道路。

标准决定成败

2007年是八方数码打基础的一年。虽然经营业绩实现了销售、利润大幅增长的结果，但八方更看中企业向专业化迈进取得的成绩。八方数码企划部经理崔捷说：“标准是一个行业的从

业者都应遵守的规则，标准是衡量经营水平的唯一准则。只有有了标准，企业才有优良中差，只有有了标准，消费者才能正确选择。”

卖场化是行业大趋势

八方数码以“竞合”为经营理念，充分整合各种社会资源；凭借“名店销名品，名品进名店”的消费理念；以辐射全省的销售网络和可观的销售额赢得了国内外众多知名厂家的青睐。作为专业的数码卖场，八方对高端品牌表示出极

大的兴趣，不仅提供了卖场内比较突出的位置，更是对新品牌的进驻表示出极大的热情。“品牌就是力量！八方就是要为广大消费者提供最好的品牌，最佳的服务！”八方数码企划部经理崔捷说。

一切以顾客为导向

八方在数码照相机、摄像机方面，首先做到产品的价格、质量、售后等基础服务要保障有力。其次要建立沟通无障碍的沟通方式如800免费电话。然后根据产

品的特性及使用范围加大增值服务的拓展，从会员制管理与产品信息的反馈，产品维修时周转机提供保证不影响顾客正常使用、外出旅游三脚架、电池、存储卡等配件附件的免费租借等细节服务，再到使用过后的免费冲印照片、摄像带的免费刻录编辑、定期组织新老顾客旅游外拍、摄影专家拍摄培训等一体化的体验服务，处处从消费者的需求入手。

晚报记者 虎萌



金牌卖场

八方数码郑州天龙4S店

位置：嵩山路天龙大厦西面

短短3年，天龙店凭借优质的服务和良好的信誉，迅速成为郑州西区数码购物的首选卖场，仅

为数码老顾客免费冲印照片一年就达到3万多张。

稳固的顾客群体，良好的经营业绩，天龙店为八方数码战略布局作出了巨大贡献。

八方数码紫荆山店4S店

位置：河南饭店一楼

特点：八方连锁系统中成立最早的门店，经营质量优良，产品齐全，服务专业。专业类产品最全的门店。

热销两周年大奖回馈

海尔“无线通”热水器再打娱乐牌

家电产品的宣传方式似乎总是会给人以正统、严肃的感觉，如果说时尚的IT产品的宣传是年轻的女子，家电产品的宣传似乎更像一个沉稳的绅士。而如今，海尔无线通热水器继首次与超女联手之后，再次打出娱乐牌，给消费者畅游香港迪士尼的美妙机会，给家电市场吹来一股清新的风。

RADIO 无线通与超女的首次合作，让众人在领略超女带给大家的美妙歌声之外，也了解到了一款能够用

音乐伴随人洗浴的热水器产品。这次的尝试，让人充分领略到了海尔燃气热水器娱乐营销的魅力。而现在，喜欢时尚旅游的消费者们又将听到一个令人兴奋的好消息，那就是凡是购买海尔无线通燃气热水器，就有机会享受香港迪士尼游的奇幻之旅。

笔者已经从海尔燃气热水器的销售人员口中得知了这一消息，也发现有不少消费者，特别是新婚夫妇对这一活动非常感兴趣。刘小姐兴奋地说：“早就在想怎么

和老公一起去迪士尼玩儿，可是一直不是特别舍得。这次买热水器，刚好看到海尔在搞这样一个活动，简直是兴奋得不得了。本来还在犹豫到底买什么牌子的呢，现在听到销售人员的介绍，得知这个无线通热水器还能穿墙遥控，就不用老是叫老公帮我跑来跑去的调水温，老公也特别高兴。加上还有这么吸引我们的活动，我毫不犹豫的就买了。”看来，优质的产品加上差异化的营销手段，赢得消费者的芳心并不

是一件难事。海尔无线通燃气热水器主要分为四个系列，它们的共同之处就在于可以通过特有的RF无线遥控技术，实现穿越三层墙，遥控三十米的作用，从根本上解决了消费者不方便在浴室中直接操作安装在厨房的热水器的问题。并且由于是无线遥控，还保持了装修的美观。

参与这次活动的几款机器，都有着时尚高档的外观，在市场上也取得了良好的销售业绩。而此次海尔无线通



燃气热水器再出娱乐牌，举办“欢动无线通相约迪士尼”主题活动，也是为了答谢两年来广大消费者对海尔无线通燃气热水器的厚爱。只要在各卖场购买海尔“无线通”系列四款指定型号燃气热水器中任意一款，都有

机会获得香港迪士尼主题乐园的门票。

海尔燃气热水器此举再度掀开了家电业娱乐化营销的篇章，而就目前消费者的反映看来，此举将有望超越与超女合作的影响，赢得更多时尚消费者的青睐。李刚