

“诚信为本、服务至上、专业专注、追求卓越” 新亚手机连锁 致力“连锁、专业”

短短几年时间，从初始化管理阶段发展成为标准化综合管理的大型连锁销售公司，成为河南省最具活力的专业手机零售连锁企业，新亚凭借集体的智慧和力量，不断壮大、发展。

晚报记者 虎萌/文 赵楠/图



扩大规模 力求专业

2003年3月，第一家新亚手机卖场在郑州开业。今天，郑州市区的新亚手机卖场已经达到26家，全省达到36家，到今年年底，全省将拥有40家新亚手机卖场。新亚通讯器材有限公司总经理刘军岭说，公司的发展方向就是，快速度扩店，使每个店的生存活力更好。通讯产品销售的专业化、连锁化是新亚发展的方向。

2007年是新亚发展的一年，包括新亚手机城在内的多家自营店的开业。郑州新亚通讯器材有限公司总经理刘军岭认为，在大家电连锁向手机市场倾斜的背景下，手机卖场必须进行转型，扩大连锁的规模是必然的选择，“我们与摩托罗拉、诺基亚、三星、联想、夏

新、康佳等数十家国内外手机生产厂家签订了直供协议。获得了诺基亚全国金牌零售商，摩托罗拉中国核心零售卖场，飞利浦河南指定零售卖场，这些靠的都是规模化和专业化。”刘军岭总结道，“今后我们将继续在连锁化和专业化上作出自己的努力。”

关注奥运 挥洒爱心

2007年4月，新亚手机连锁推出“迎奥运、2008·梦想新亚 我抽我中”大型跨年度抽奖活动，最高奖品自己决定，大奖等你拿。活动受到广大顾客的关注；“简·爱”爱心助学，帮助莘莘学子圆了大学梦，引起社会的高度重视；“爱心灾区行”彰显了新亚人用炙热的心肩负起中原的责任。

刘军岭表示，手机卖场

不仅仅是开张卖手机做生意那么简单，作为社会的一部分，用我们的微薄之力为社会做出贡献也是生存之道。

追求客户满意 服务从“心”开始

“服务是零售业最为重要的环节，服务要从‘心’开始”，刘军岭说道，“在新亚，我们坚持微笑服务，使用规范用语；尊重顾客，不得有欺诈顾客行为；不将个人情绪带入工作中；顾客来时，必须站立，微笑服务，主动亲切地与顾客打招呼；面对顾客询问，应耐心愉快地回答，必须使用礼貌用语；接待顾客期间，不得与同事聊天；耐心给顾客讲解一切疑难问题；用亲切自然的态度接待顾客，在最短的时间内为顾客解决问题。”

金牌卖场

新亚手机广场 位置：对面是郑州市百货大楼，西临金博大，背靠光彩市场，东与上海城相望，是新亚手机连锁的总店。

特点：新亚手机广场总体约8000平方米，整体为三层，云集着国内外近百家手机厂商的产品。

办公、商务、研发、展示、销售一体化 百脑汇 以全新理念开始腾飞

近些年，可谓是河南科技市场高速建设的“发展期”。郑州百脑汇商场前年开业，正式加入了“中原IT市场大战”。三年过去了，百脑汇的影响力日益加大。

晚报记者 虎萌/文 赵楠/图



从“田中店”变成金饽饽

在东风路文化路的科技市场这个“3C”市场，聚集了百脑汇、创新大厦、科技市场、中关大厦，3年过去了，郑州百脑汇总经理陈学文回忆：“这是一个比较有意思的事情了，以前每次去外地开会时，其他城市百脑汇店的负责人都会笑称郑州店是‘田中店’，而且是全国唯一的，3年前，百脑汇郑州店是在河南农业大学试验田附近的周围还是农田，而如今随着市政规划的不断建设，郑州确立郑东CBD中心发展战略，对百脑汇而言是个腾飞的契机，以前消费者的购物习惯是从西往东，以后从东往西，我们将是他们来消费的首站。可以说，我们这里现在成了金饽饽了。”

先进理念加精品 让百脑汇四赢

对于百脑汇的经营，陈学文说：“我们和其他3C卖场做的都不一样，卖场是我们自己建造的，上面是写字楼，下面是卖场，随着郑州市区地理位置中心的变化，我们占得了先机。”

3年，百脑汇郑州店做了很多事情，由于是台资企业，所带来的都是新的观念、制度，除了3C以外，百脑汇还有美食、网吧，消费链接模式走在前列，地理位置和管理平台都是百脑汇立于不败之地的基础。

在百脑汇郑州店一楼精品区，汇集了很多国内外电脑一线品牌，对此，陈学文告诉笔者：“舒适的环境、过硬的服务加上消费者对卖场的信任成就了今日

的百脑汇郑州店，一线品牌，通过厂家先期过滤，选出精品，而后我们再挑选适合我们消费者的产品，获取消费者的信任，只有这样，才能做到厂家、商家、消费者、百脑汇四赢。”

推行全新一条龙服务

郑州百脑汇电脑卖场秉承“价廉物美，服务百分百”的经营宗旨，处处以消费者为中心，以经营者为根本，为郑州及整个河南的IT事业增添了蓬勃的生机和活力。

百脑汇四楼设有专门的电脑医院，为广大消费者提供免费的咨询、检测等电脑售前、售后服务，使消费者能在百脑汇买得放心、购得安心。负一楼是美食广场及网吧区。商品种类齐全，提供顾客一站购齐的方便以及售前、售中、售后的全方位服务。

金牌卖场

百脑汇电脑卖场 位置：东风路与文化路交叉口向东200米处，地处东风路与文化路这个河南IT业最集中的黄金地段。

特点：百脑汇电脑卖场集品牌产品、软件开发、DIY装机、电脑配件、数码产品、监控设备、办公设备及耗材、维修于一身经营门类齐全。

“取长补短 团队领先” 忆通手机 成功的秘诀是“团队”



团队创造优势

“作为全省较早成立的专业手机卖场和中国移动河南公司的金牌合作伙伴，忆通手机连锁能够在市场的风浪中屡屡创出佳绩和保持消费者的认同的一个突出优势就是团队，这也是企业持续性发展现代型卖场的的一个重要信号和标志。”忆通企划部经理蔡欣回忆说，2007年是忆通手机连锁变化较大的一年，忆通手机连锁在竞争中不断挖掘到卖场的特色，坚持创新突破，整体运营系统在利用上发挥到最大化。

自身找变法

据蔡欣介绍，今年忆通

手机卖场在经营思路上除了坚持平价经营，让顾客在忆通连锁购机时可以得到实惠，保持卖场坚持平价经营的特点，同时还大力改善忆通手机卖场的品种结构：使大众消费机型占整个销售品种的80%，独家优势资源机型占15%，高端精品机型占5%，商品结构的调整既满足了大众顾客的需求，又为高端客户提供了购机平台；在进货渠道方面建立了一支高素质的采购团队，整合各手机品牌厂商的资源，直接超低价从厂商手中进货，保持了渠道畅通无阻，发挥了产品市场优势。同时，忆通改变了传统的手

机卖场环境和营销概念，向百货业取经，增加新奇特的促销手法。

增值服务贴心为手机用户

为真正实现服务有特色，忆通手机连锁在员工中不断开展业务手机和移动业务学习和培训，努力使每个销售人员都成为手机方面的行家里手；行业服务明星、手机天使在忆通连锁不断涌现；近期为消费者推出的“体验式营销”和“手机展示营销”等服务，以及免费贴手机屏保、免费下载手机图铃、免费手机充电、快捷手机维护等增值服务，使顾客在购机时可以免除一切后顾之忧。

晚报记者 虎萌/文 赵楠/图

金牌卖场

忆通手机连锁天然店 位置：郑州天然商厦一楼，面积近千平方米，卖场经营环境温馨，装修别具一格。

特点：忆通手机连锁天然店是省内开设第一家的专业手机卖场，也是中国移动通信河南分公司的百优经销商和金牌合作伙伴。长年以来卖场始终保持着“亮剑”式的销售团队。多种款式手机以平价方式为广大消费者量身定做。

创维酷开电视 三重礼

一重礼

购买创维CooCaaTV的顾客，可享受原价2999元的5.1声道音响 5折特大优惠！！

二重礼

购买32寸、37寸CooCaaTV 送 麦克风一对 +百元下载卡 +无线蓝波耳机

三重礼

购买42寸、47寸CooCaaTV 送 2GU盘 +百元下载卡 +无线蓝波耳机

好消息 购52寸液晶电视 送19寸液晶

活动时间：12月28日-元月3日 活动地址：市内各大商场创维专柜
 咨询电话：66613503 13203897837 13298114915