

连锁巨头征战二七商圈系列报道之二：

本月初,那边苏宁、五星刚刚高调宣布进入“二七”,这边国美、永乐也早已未雨绸缪;这边国美、永乐虎踞龙盘、顺风顺水;那边苏宁、五星亦势同过江蛟龙,直欲摧营拔寨。

无疑,不管各方主帅如何看似气定神闲,但从彼此调兵遣将、粮草筹备的“严肃紧张”程度来看,第一回合的胜负,或许就决定于冲锋号角吹响的那一瞬间!

六月,二七商圈注定不会寂寞。

策划:朱江华 执行:晚报记者 吴绍超/文 赵楠/图

烽火已燃 “舌战”升级



记者手记

目前,若只从“战争”的横切点来看,连锁巨头们在中原市场似只是“抽了抽腿,踢了踢脚”地活动了下“筋骨”,似没啥大不了的。但敏感的业界还是从猎猎风中,听到了金戈之声。

时下,国美、永乐看似在守,但其山峙岳峙,彰显无限霸气;苏宁、五星高歌突进,也是巨手出手,气象万千。

综观当今,已接近无限繁荣、无限深广的市场经济“银河系”中,一日独耀很难,多是群星闪烁。面对国美、永乐目前近乎垄断的情势,苏宁、五星集万千资源于一注……二七商圈家电份额将被无限切割还是无限扩容?呈现世人的是金戈铁马杀声震天的非常激烈,还是风平浪静不见硝烟的暗流滚滚?值得期待!

微笑之下,暗藏机锋

谈及“面对同城兄弟‘苏宁’、‘五星’二七店在本月21日开业,您将如何应对?”河南国美电器总经理刘昆对此语调整整,不失霸主之风:“他们来到二七商圈,非常好,在6月份相对淡季,带大家一个比较大的促销盛会,当然,竞争会越来越激烈,老百姓将会得到越来越大的实惠,当然,竞争是要付出代价,国美为此已经做好充分的准备,推出的促销力度最大,价格低于任何黄金周的促销力度,面对21日即将燃起的战火,对国美来说是好事,原来二七商圈只有我和对面自家兄弟永乐在唱独角戏,现在他们来啦,希望他们能跟上国美的步伐。”

“对于他们的开业,永乐电器将积极地去面对,并以绝对的资源优势虎踞二七。”性格沉稳、儒雅、做事谨慎的河南永乐生活电器总经理丁宁,言简意赅亦霸气十足!相对大电器河南大区老总房福京而言,战火只是烧到其裙边,无所谓应对,郑州商战从未结束,只是变换了主角和时空,而“战”的形式也不再是单一的“价格战”,它已经上升到了服务、环境、设施及大策略、大策略等更高更深层次的竞争。因此,“大电器始终坚持‘更专业更省一点’的经营理念,及‘诚信重于泰山’的服务理念来扩大自己的市场份额”。

得与失,俱在笑谈中

在未来有可能出现的“拉锯战”式的市场份额争夺战中,如何评定自己在二七商圈会的“得”与“失”时,河南永乐生活电器总经理丁宁显得深邃沉着:“同行的进入是对二七商

圈的一个更好的机会,可以把更多的消费者吸引到二七商圈。虽然竞争更加激烈,但也有更多机会存在。依照永乐电器以往的作风,这些机会将会给永乐电器带来更多的优势,而不会失去什么。”

一直喜欢往前冲、特喜爱挑战极限的河南国美电器掌门人刘昆,语气诙谐而又充满张力:“不存在得与失,国美历来是在竞争当中求发展,直至领跑中原家电市场,现在,两家进来在我一左一右,犹如给我打了一针兴奋剂,这对我们的队伍是一次很好的锻炼机会,因此,我们并没失去什么,竞争能使双方得到更多的市场份额,老百姓得到更多的实惠,二七商圈也将会随着深度竞争而越来越繁荣。”

站在主战场边缘,大电器河南大区总经理房福京颇多感慨:“古人云:以铜为镜,可以正衣冠;以古为镜,可以知兴替……今天大家齐聚二七商圈,我们有了更多的共同学习的机会,能及时的发现自己的不足,并及时调整,以便于更好地实实在在地服务于消费者。至于失去嘛,我想我们不会失去什么,因为我们定位不同,因此,面对的消费群体也不同。”

蛋糕在前,当餐不让

与虎踞龙盘多年的主要对手坐拥得天独厚的优势相比,“过江龙”将如何切割对手的蛋糕?河南苏宁电器总经理李志刚踌躇满志:“所谓优势都是相对的,苏宁电器拥有的SAP信息系统、全自营服务体系,包括二七广场3C+旗舰店所采用的3C+模式也是其他同行所不具有的。当然,苏宁进入‘二

七’,目的不是切对手的蛋糕,而是做大这块蛋糕,增加商圈的市场容量,实现二七店年销售6亿元的目标。苏宁电器进入河南市场已经3年有余,这次进入二七商圈是厚积薄发。苏宁电器在河南家电市场已经拥有足够的品牌影响力。”

作为一个不甘居人后的职业女性,河南五星电器总经理战卉对其重金打造的五星二七店显然寄予厚望,认为二七店必将成为五星电器在中原市场拓展的转折点:“简单的竞争是价格,智者的竞争是差异,比对手做得更好不是一件简单的事,但五星敢于与对手做的不同,并会努力把把这些打造成行业第一!”

敬告

中国电信郑州分公司“牵手电信,感恩有您”大型促销活动将于2008年6月15日结束,宽带电话新装与续费请从速办理,详情请到营业厅咨询。

※县区营业厅地址可拨打中国电信客服热线10000咨询。

※学生假期套餐——“假期网络快车”相关资费也可拨打中国电信客服热线10000咨询。

我的e家

中国电信郑州分公司

营业厅名称	营业厅地址	联系电话
东风路营业厅	东风路与南阳路口向西200米路南	63221000
文化路营业厅	文化路与农业路交叉口北200米路西	
北环营业厅	文化路与北环交叉口向北50米路西	65335000
农业路营业厅	农业路与政七街口东南角	
红旗路营业厅	红旗路一路交叉口东北角	65337000
桐柏路营业厅	桐柏路与建设路口向南200米路西	65316000
陇海西路营业厅	陇海西路与嵩山路交叉口东200米路南	65321000
城南路营业厅	紫荆山路与城南路口东200米路南	60991000
陇海东路营业厅	陇海东路与货栈街交叉口西南角	65319000

6月13日-16日

冰峰行动

2008第五届空调、冰箱抢购节

永乐空调单台最高直降1500元

再享受永乐超级服务即买即装

买空调满999元送200元再加送50元电费

08应届高考生凭准考证购空调加送价值180元礼品	格力空调	格力空调	志高空调
满9999元 直降1000元 200元电费	1匹挂机	大1匹挂机	大1匹冷暖挂机
满19999元 直降2000元 600元电费	1488元	1688元	1760元
满29999元 直降3000元 1200元电费	奥克斯空调	松下空调	奥克斯空调
满39999元 直降4000元 2000元电费	1匹冷暖挂机	1匹冷暖挂机	1.5匹冷暖挂机
	1690元	1880元	1890元
	科龙空调	志高空调	格力空调
	1.5匹冷暖挂机	2匹冷暖挂机	2匹冷暖挂机
	1990元	3280元	3399元

● 1匹挂机 直降300-500元
加送价值98元电水壶

● 1.5匹挂机 直降600-800元
加送价值198元电饭煲或苏泊尔两件套

● 2匹柜机 直降900-1000元
加送价值398元电磁炉或飞利浦DVD

● 3匹柜机 直降1100-1500元
加送价值698元迷你音响

冰洗满1000元直降100元

再送200元

冰箱	100升以上	议价后加返100元	对开门冰箱 送价值3000元 海尔冰吧
	150升以上	议价后加返200元	
	185升以上	议价后加送微波炉	
洗衣机	滚筒	返200-500元	送榨汁机/饮水机
	全自动	返100-300元	送电饭煲/饮水机
	双缸	返50-100元	

海尔全自动洗衣机	三洋洗衣机	西门子冰箱	三星冰箱	新飞冰箱
5公斤容量 电脑控制	5公斤/滚筒显示	174立升/时尚外观	198立升/不锈钢拉丝面板	191立升/冰柜下厨大冷藏/超静音
1058元	1198元	1890元	1899元	1998元
新飞冰箱	海尔全自动洗衣机	海尔冰箱	海尔冰箱	容声冰箱
189立升/冰柜下厨 红色外观	5公斤容量 手搓	218立升/三天一度电	301立升/六开门/变频	208立升/银色外观
1990元	1780元	2699元	6999元	2480元

享受低价,再享受永乐空调服务大比拼 08永乐服务月期间

在永乐购空调 可享受 即买即装 (限科龙、海信)	购空调可享受 免费设计 免费打孔 免费安装 免费送货到家 购机一年内免费移机 免费清洗保养一次	市区送货服务时间 当天12:00前购买 当天22:00前送达	远郊长距离送货 可达80公里 仅收单程路桥费(中牟 上街/郑东/金寨/新密/新郑)
---------------------------------------	---	--------------------------------------	--

聘 各品类营业员、收银员、服务台干事、库工

联系电话: 03695812 邮箱: hnyzsp@126.com 地址: 第七路、第五路交叉口千禧商务三楼