

在6月21日,位于郑州二七商圈的河南永乐二七广场店举行盛大庆典。在庆典期间,永乐电器将悄然为二七广场店准备的千万元资源全部低价推出,给消费者实实在在的折扣和实惠,尽领袖企业的责任。作为河南第一大卖场,永乐电器还将完善每一个服务细节,为保障消费者的消费权益而尽心尽责。

# 永乐二七广场店“向服务要竞争力” 永乐体现领袖企业责任心

随着永乐电器二七广场店旗舰盛典的开幕,永乐电器为二七广场店开业专备了千万元的充足资源,将以绝对的资源优势和完美的服务打造郑州二七商圈第一家电卖场。希望消费者在购买家电时货比三家。河南永乐负责人介绍,价格优势,商品丰富度优势,服务水平的优势,卖场环境的优势在日益竞争激烈的市场中得到极好的彰显,同时更好地服务消费者将作为河南永乐长期的追求。

## 永乐电器“诚久保障”

永乐电器的诚久保障服务对不少消费者来说,已经是如雷贯耳:9天不满意退货、19天价格更低可补差、39天退货保障、99天换货保障。诚久保障条款对供应商来说,就是要提供更低的价格、更优质的商品质量,否则将不被永乐所接纳。对消费者来说,有了诚久保障,不管是价格还是售后服务,都可以首先得到保障。值得关注的是,诚久保障服务是免费的,消费者只要购买了永乐电器的商品,就依照条款,自动享有相应的保障。

## 永乐再破绿城商圈“低价”纪录

河南永乐负责人用四个“低”一语道破天机:“能够做到真正的低价,永乐主要存在4个方面的优势。其一,永乐是国内几乎所有家电厂家最大的合作伙伴,供货价一般都给得低;其二,永乐采用的是全国集中采购,具备最大的话语权,可以与家电厂家直接谈判,价格当然低;其三,永乐采取的是直购方式,去除了过去销售渠道中众多的中间环节,这就去除了很多中间费用,价格自然低;其四,永乐有专门的定制、包销、买断产品,价格肯定低。”由此可见,永乐避免中间商而与厂商



的面对面接触就是永乐低价的保证,而其采购大单的签订更是给其吞噬郑州二七中心商圈的家电市场加重了砝码。

## 永乐二七广场店再续价格神话

本次二七广场店盛大庆典主要以新品降价为主,这是一次新的家电革命。通过与厂家签订销售大订单,有很多最新上市的家电产品只有在永乐卖场能买到,而且价格上绝对以进价销售,所以在货源方面绿城的消费者可以完全放心。通过大单采购,在承担销售风险的情况下,永乐已经把正常进价压缩了将

近20%,绿城消费者将在开业时率先享受到全国最为优惠的价格。无论是从价格方面还是品质方面,永乐都做到最好,再加上厂家的高额直降,相信这样的优惠绝无仅有。

进入6月以来,空调销售一度火爆,尤其是刚刚过去的永乐电器的“爱我中华,龙腾端午”的促销狂潮中,空调的跳水促销更是火上浇油,成为众多家电产品中的最大亮点,在特价、优惠活动、赠品方面都给消费者带来意外惊喜。河南永乐负责人介绍,此次永乐共采购了万余台冰箱,节能环保冰箱的采购更是冰箱总体采购的70%,其中包括高端新品机型。 乐言

# 迪信通亚细亚五星电器至尊店本周六盛大开业

迪信通亚细亚五星电器至尊店——由迪信通电子通信技术有限公司投资200万精心打造的特色至尊店,该店位于二七核心商圈中心位置的亚细亚二楼,南接二七环形廊桥,东临二七广场,北靠国美电器,与百年德化步行街自成一线,营业面积近3000平米,厂家已进驻的全新专区形象达15家,专区环岛3家,囊括了诺基亚、摩托罗拉、三星、天语、夏新、波导等国内外手机知名品牌,销售服务人员近日也结束了近1个月的培训,着手准备以最好的状态迎接6月21日(本周六)的盛大开业!

## 安全、舒适、优雅的购物环境

迪信通亚细亚五星电器至尊店,着眼于打造郑州最具标志性的手机卖场这一目标,

对每一个环节的控制都力求做到完美。正在筹建中的400平米中国移动心机体验区将时尚、娱乐、消费融为一体;人性化的全套智能消防系统、中央空调系统、24小时保安系统、2部旋转楼梯和4个安全出口为消费者营造安全、舒适的购物环境。

## 迪信通手机全面降价

据了解,迪信通手机连锁作为全国专业手机连锁企业,一直致力于为消费者提供物美价廉的好产品。近年来,迪信通凭借其庞大的销售网络,从手机厂商直接采购货品,减少中间环节,让利消费者。此次迪信通亚细亚五星电器至尊店盛大开业,迪信通手机连锁更是加强同手机生产厂商的联系和沟通,多数厂商的特价机、首销机、热销机、脱销机、精品

至尊机更是一应俱全。

## 买赠返现活动

为庆祝迪信通亚细亚五星电器至尊店本周六盛大开业,迪信通还将推出“买1元送100元”的返现活动,开业期间,凡在迪信通亚细亚二楼消费,无论金额大小,都将获得迪信通免费送出的“100元”现金券,现金券可根据购机金额的大小累计使用,现场分时段抽手机、空调扇、冰箱、液晶电视等缤纷好礼。

迪信通亚细亚店的出现,将充分提升迪信通卖场的服务水平,巩固迪信通作为河南手机零售中心的地位。未来,迪信通亚细亚店将成为一个代表二七商圈手机卖场最高水平的旗舰卖场,引领手机连锁发展的新潮流。 迪文

# 行业网成网络营销新模式 第三代网商应运而生

随着电子商务在河南如火如荼地发展,我省中小企业纷纷试水网络营销和行业电子商务。在尝试过早期的企业自建网站、会员制营销等营销工具之后,近来,一种新型的网络营销模式——行业网营销,开始在我省部分城市初露端倪。

从以自建企业网站、购买搜索引擎竞价排名等为主要创富途径的第一代网商,到购买各类在线商务网站会员资格的第二代网商,再到如今通过与行业网平台运营者联手运营本行业网络平台的第三代新型网商,河南的网商群体正在完成一次集体转变。

电子商务的大规模涌现,一下子消除了传统企业以往所赖以立足的优势,使企业不仅要面对本地同行业企业的竞争,还要面对

外省市乃至国外同类企业的竞争。

因此,如何利用互联网等信息技术改变商务模式,获取持续竞争优势,就成为传统企业不得不面对的一个课题。通过“建设行业网”开展营销能够为传统企业涉足电子商务带来诸多便利。通过与中国网库合作建设按品类和地域细分的行业网站获得成功营销的案例,在中国网库中已经有将近2000个,覆盖中国127个城市。

据了解,在与中国网库合作时,企业可以从无到有搭建起一个集信息展示、产品推广、在线互动、在线交易等于一体的行业网平台,而且通过行业网这个平台,行业内上下游的资源也汇聚到了一起。

“在经过早期的粗狂式经营和随后的垂

直细分阶段后,将进入新的融合阶段,其标志性事件就是传统企业的大规模触网和行业网集群的规模涌现。”电子商务专家赵廷超认为。与会员制营销模式相比,行业网营销模式使传统企业第一次在网络营销中反客为主,成为行业网平台的联合运营者和权益分享者,并因此完成了从“用互联网者”向“做互联网者”的角色蜕变。随着更多的传统企业介入到行业网平台的构建中来,行业网营销模式在未来将成为行业电子商务的主流模式。

互联网专家吕本富则认为,建设运营行业网站将成为继搜索引擎营销和会员制营销之后中小企业展开网络营销的新模式。

曾楠



五星电器亚细亚旗舰店6月21日盛大开业

满999送1000

50L电热水器 ¥500 200台 赠 燃气灶+灶具	29寸彩电 ¥900 200台 赠 1P空调挂机
¥900 200台 赠	¥1000 30台 赠
162立升冰箱 ¥1100 100台 赠	1.5P空调挂机 ¥1500 30台 赠
数码照像机 ¥1900 20台 赠	2P空调挂机 ¥2000 20台 赠
液晶电脑 ¥2900 10台 赠	32寸液晶电视 ¥2900 50台 赠

五星电器新概念旗舰店