

年中报告之家电卖场篇

# 搏杀 才刚刚开始

**关键词:悬念**

2008年6月21日,苏宁电器二七广场3C+旗舰店强势入驻二七商圈,遭到国美、永乐和五星的阻击。这两对冤家几乎举全国之力,展开了第一次面对面的大搏杀,可谓是生死一线天,但没有结果的起步,仿佛二七广场的钟声,将为谁敲起那致命的丧钟,还是那春天的篇章,值得关注和期待!

**关键词:返乡消费**

2008年1月份,苏宁在河南范围启动“2008家电年货采集盛会”,拉动返乡族消费群体家电购买市场,提前启动春节家电旺销市场,再次在行业内演绎新一轮的“苏宁现象”。“返乡消费”新名词第一次出现在各大媒体上,成为年关的一道风景。

**关键词:服务大比拼**

针对2008年消费主题“消费与责任”,永乐电器特推出“超限燃气热水器——以旧换新,爱心补贴”活动,每件超限燃气热水器将被补贴200元;而河南国美举行赢心活动,河南国美总经理刘昆带领各职能部门经理及店长走访消费者家中,对消费者提出的问题进行现场解决,获得消费者好评;苏宁在河南范围内启动“全城分享 满意到家 苏宁三月服务月”活动,欲将整个3月打造成为苏宁服务月并举行“3·15家电义务维修”活动,在市民心中树立了良好的形象;大商电器举办了“诚信感恩再回报——(现金券+赠礼+返现)”活动,在秉承大商电器诚信重于泰山的宗旨,真诚地对待消费者,销售的产品保证价格真实、质量合格的前提下,进一步把“服务”这一概念深入到了每一位大商电器工作人员的心中。

**关键词:6.6亿**

河南永乐继元旦销售突破1个亿,春节7天销售额突破1.2亿元以及五一节完成了目标任务1.4亿元,2008年上半年合计销售额达到6.6亿,赢得绿城消费者的青睐的同时,奠定了河南永乐在中原市场的领袖地位。

**关键词:12亿**

2008年5月,河南国美联合空调厂家签订12亿空调大单,打破空调价格坚冰。“家安保新”的售后服务模式推出,将中国家电售后体系与国际化接轨,延长消费者家电使用寿命。

**关键词:爱心**

河南国美继为白血病儿童小康辉进行爱心募捐获得社会赞誉后,2008年5月,河南国美又举行家电中国红活动,向灾区红十字会进行捐款;5·12汶川地震,河南苏宁迅速行动组织员工捐款,并拿出近3万元商品用于爱心义拍,所得款项全部捐赠灾区。

**关键词:打黑计划**

2008年3月,国美通信河南公司启动了打击“黑手机”计划,在3·15当天,国美通信在国美德化店和永乐二七店持100万台特价机向黑手机宣战,并联合手机厂家现场销毁黑手机,以表示抵制黑手机的决心,真诚地对待消费者,销售的产品保证价格真实、质量合格;全程的服务保证周到快捷、满意无忧!价格更低、服务更优、产品更全,我们将超越顾客期望,引领和谐消费,用心承担责任,获得社会赞誉。

**关键词:搏杀**

对于搏杀手而言,一旦站在擂台之上,其结



局只能有两个:其一,打到别人;其二,被别人干掉。于是,为了不被冠以“败军之寇”的称谓,这些连锁卖场的掌门人早已规划好下一步的战略布局,不为别的,一切只为明日能获得更加精彩的称谓:河南国美掌门人刘昆早已成竹在胸,确立了“完善一级市场布局,填补二级市场空白”的目标发展策略,下半年中将在一级市场重点开发2~3家门店,涵盖了前期销售网络中的未涉区域,更加优化了当前布局。对有市场潜力的二级地区进行深入排查,重点开发10家新店,进一步奠定国美电器在河南家电市场的王者地位。而河南永乐掌门人丁宁更是未雨绸缪,其早在2007年都已开始筹备2008年下半年5家门店的战略布局。河南苏宁电器资深掌门人李志刚更是携成功进驻二七商圈之势,高调宣布2008年下半年河南苏宁将在河南地区连开至少12家店,将河南苏宁总店数量达到26家,基本完成在河南市场的网络布局。作为河南家电连锁新秀,但却是国内操盘连锁企业资深的老将,大商电器河南大区掌门人房福京出手颇具

老道,乘大商电器在全国扩张的东风,其迅速加大郑州及河南二级市场的布局,下半年大商电器郑州市国贸店、新乡店、漯河店、信阳店、开封店会相继开业,迅速完成在河南市场的分布,并立誓为河南的家电市场做出优质榜样。

**关键词:一切归零**

6月本应是上半年收官盘点之际,却因为苏宁电器大手笔杀入二七商圈,五星电器扩营重装开业,导致河南国美电器七周年司庆、永乐电器全新打造二七店的“造节运动”,四股强劲的力量首次以集团之势携万金之力对撞二七。二七商圈似乎在沉寂多年以后再次被激发出商业青春的活力,当数万人的眼球被同时吸引过来,当数万人在同一时间段参与到这场消费大战中时,结果,对他们似乎显得已不重要——接下来,真正的较量才刚刚开始。“永远快人半步,不断追求创新,但要做先驱不要做先烈。”是四大家电连锁老总们对在竞争激烈的“二七商圈”的箴言。

中原首家全开放式手机自选超市/中州通讯手机连锁亚细亚总店全方位打造全国最大/最专业的手机卖场

中原手机航母卖场(亚细亚一楼/负一楼 6000平米) 活动时间2008.6.28-6.30

# 盛大开幕 领跑中原

## 6.28全新亮相 买多少钱手机 送多少钱话费

**1 买多少钱手机 送多少钱话费**

凡在本卖场购买手机满100元以上,即可获赠话费,金额不等,详情请洽。

**2 现金大比拼 买多少送多少**

凡在本卖场购买手机满100元以上,即可获赠现金,金额不等,详情请洽。

**3 中州通讯开门红 免费送好礼**

凡在本卖场购买手机满100元以上,即可获赠好礼,详情请洽。

**4 特价手机乐翻天 购机中奖百分百**

凡在本卖场购买手机满100元以上,即可获赠好礼,详情请洽。

**5 购机抽奖送好礼 购机中奖百分百**

凡在本卖场购买手机满100元以上,即可获赠好礼,详情请洽。

康佳C625	诺基亚1200	商务通A3000	天语B2020	中天659	天语5115	TCL310	天语895	联想S5
199元	239元	299元	289元	359元	399元	399元	499元	499元

**买手机送手机**

购诺基亚5310 送诺基亚1200

购诺基亚N70 送诺基亚1200

购诺基亚5300 送诺基亚1200

购摩托罗拉V3IE 送摩托罗拉V205

购中天8099+ 送联想E200

购索尼5300 送LG129

**特供专区 颠覆中原**

诺基亚1208 269元

三星C268 299元

波导M27 399元

海尔E68 399元

海尔V70 659元

波导D715 699元

康佳D319 729元

长虹K238 889元

**1 中国移动通信动感地带营业厅全新入驻中州通讯**

1) 凡开业当天动感地带客户均可在动感地带营业厅获赠礼品一份

2) 凡开业当天在中州通讯动感地带营业厅办理业务的用户均可获赠精美礼品一份

**2 庆开业移动激情大放送**

全场购机送话费可参加抽奖送话费

**3 您存 我送**

动感地带 话费充值套餐 动感地带 话费充值套餐

神州行用户 话费充值套餐

存300送60 存150送30 存1000送240 存200送60

**4 购移动定制手机 送240元话费**

诺基亚2610 三星CC03 送240元话费

**靓号大放送**

15837123168 13633826266

15903813866 13633826366

13526579168 13938229366

15903863568 13626578636

15903829568 13903853766

13903866768 15637129668

15837129768 15903866866

13938229568 13633713766

13938216968 13938239766

13949039368 13949059168

13949039968 13949033168

13949039968 13949059168

13949033199 13949039900

13949059199 13949038866

13949038899 13949033966

开业酬宾 大礼一网打尽

中州通讯二七精品店 二七广场东一号楼66617269	中州通讯索采路精品店 二七广场东一号楼66617269	中州通讯南岗精品店 南岗路与中州路交口66617269	中州通讯大学路精品店 大学路5号66763465	中州通讯新乡精品店 新乡市平原路交口0373-966666	中州通讯上街精品店 中心路与中州路交口168929611
中州通讯火车站大卖场 火车站西大街1号69119851	中州通讯金堂专营店 金堂路与中州路交口66626699	中州通讯文化路精品店 文化路与中州路交口66627973	中州通讯长庚店 0373-8897888	中州通讯长庚店 0373-8897888	中州通讯长庚店 0370-7227788