

# 丁宁:只有顾客才是创造“神话”的动力

截至6月30日,河南永乐电器2008年上半年销售额突破7亿元大关,规模第一、销售量第一、收入第一而成长为中原家电零售业的旗帜和标杆企业。7月1日,也恰好是丁宁担任河南永乐生活电器总经理一周年的“生日”,在接受记者独家专访时,丁宁的脸上依然挂着标志性的微笑,“我们不用去管对手是什么情况,永乐一直是个天资聪颖的孩子,只是在过去潜力没有充分发挥出来”。晚报记者 朱江华/文 吴琳/图

## A 精确洞察消费者

随着中原市场竞争的日趋激烈,家电连锁的经营模式逐渐从“规模驱动”向“消费者驱动”转化。面对消费者的个性化需求,大众化营销已失去优势。基于消费者价值和行为,精确化营销理念逐渐被各大家电连锁接受。那么家电连锁如何实现精确化营销呢?

为了刺激消费市场,众多家电卖场都是“以消费者为中心”的标准自封,但有谁会花时间去真正地探寻这样一个问题:我们的消费者究竟是谁?河南永乐生活电器总经理丁宁向记者,其实营销本身没有专家,唯一的专家就是消费者,具有传奇色彩的营销专家之一的史玉

## B 具有斗牛士的勇气

很多媒体问我“你是否是职业经理人?”“河南永乐成功的秘诀到底在哪里?”说老实话,我真不知道该怎么回答。河南永乐生活电器总经理丁宁认为自己也没做出什么与众不同的事情来,既没有优越于他人的商业天赋,也没有描绘出宏伟的职业战略蓝图,甚至连做梦都没有想到自己能当上总经理。在此丁宁把自己看做是一个内向而不善言谈,比普通人要愚笨一倍的不用者。如果非要我说出自己的优点的话,只有一点,那就是决不逃避眼前的工作。

但河南永乐生活电器总经理丁宁有这样的名言:“搏杀后的痛苦经验会加速你的自我成长。但竞争不是一个简单的游戏,几大连锁在同一区域里追着一个份额,但最后的赢家永

远是永乐人。”他客观地评价永乐为什么在竞争中总是立于不败之地的原因是,永乐就是以不同的手法经营传统家电,以大众化的价格,让消费者能体验到不同的产品特性。

丁宁会这么说,是因为他有一支勇于进攻的团队,碰上不管多么强悍的同行,取得最终胜利的永远是后者。丁宁坦言,“永乐电器在中原家电连锁业是当之无愧的竞赛冠军,这并非一次意外造成的,他们能够夺标不是没有原因,因为永乐过去常在中原拼博中将同行淘汰出局。但你可以靠一点运气赢一回,但不可能像永乐电器那样经常赢,所以必须尊敬这样的团队。”

许多人或许会说永乐的运气好,或认为永乐取胜是一种宿命。但这是永乐永不妥协意志的表

现,是典型的永乐精神。亲身尝过这种赢得消费者喝彩滋味的丁宁才会发出如此充满力感的言论。

“人们说永乐创造奇迹,但如果你没有努力,奇迹也不会叩响你的门,我喜欢爱因斯坦的一句格言:没有事是不可能的,奇迹是在等待创造。如果团队不拼到最后最后一兵一卒,不肯向失败的命运低头,胜利的机会是不会自动找上门的。”

因此,丁宁非常喜欢西班牙人用斗牛士精神演绎完美比赛!他认为,斗牛士面对直冲而来的猛牛,要以优雅动作躲闪锋利的牛角,简直就是与死亡共舞的表演。尤其是最后刺杀阶段最为危险,斗牛士必须以利剑瞄准牛的颈部,冲上前刺向牛的心脏,要求很高的速度、力量和准确性。这种胜利方能赢得观众与同行发自内心的喝彩!



河南永乐生活电器总经理丁宁

## C 对中原家电连锁企业的启示

反观中原家电连锁业,竞争始终只停留在价格战的层次上,难以从根本上提升中原家电行业的水平。因此,“永乐现象”应引起中原同行业的关注。不仅仅因为这个企业正来势浩大要在中原市场上分一杯羹,更重要的是永乐走过的路对同行应该是一个很好的借鉴。与对手的竞争是最有效的学习机会,而这个对手又恰

恰正在努力完成从市场追随者到市场领导者的转变。

丁宁作为河南永乐的现任总经理,在河南一年内通过营销、管理等方面的创新,化竞争为机遇,使永乐的销售额突飞猛进,连续蝉联中原家电零售业第一,实现了大竞争下的大增长。河南永乐通过营销创新、扩展生存空间等使河南永

乐与其他同行实现差异化,并率先抢占二、三级市场,在市场竞争中博得巨大成功。自2008年初开始,丁宁和他的团队以精确、洞察、细分消费者的改革为标志,结束了中原家电早期的缺陷和初创的莽撞及同质化的竞争时代,开启了一个崭新的时代,从终点回到起点,相信丁宁和他的团队会给中原同行带来诸多启示。

## 供应商眼中的丁宁

重塑供需链,这是中国家电业面对过度竞争和行业亏损困境下的一次真正意义上的突围,如何才能让家电厂商实现共赢?丁宁和供应商合作的核心思路是:“双赢”,一起将中原家电业这个共同的事业越做越大。永乐为社会创造的经济价值已经超过了数十亿元,而通过为消费者带来丰富的产品、优质的服务所体现出来的社会价值则无法估量。也正是在创造这个价值的过程中,丁宁找到了自己的价值。

青岛海尔电器郑州分公司张立顺:

丁宁看上去文气很重,一副金丝眼镜更添了些许儒雅。他努力让供应商和顾客感动而赢得尊敬。这些成为我们忠诚合作最坚实的基础,也为零售、生产行业树立了标杆。

海信电器郑州分公司总经理李振晓:

在我眼里,丁宁是个很好的人,为人厚道,没有架子。天下没有难做的生意,只有诚信经营才能赢得消费者的尊重,因此无论是“丁宁”还是“永乐”,都是建立在诚信经

营的基础之上,才使双方都得到了发展。

郑州美的空调销售有限公司张彬:

丁宁是一个守诚信、讲原则的人,这是美的与永乐电器双方实现共赢的基础,也推动着双方的共同发展。因此,对于美的而言,他值得信赖,与他合作,将是我最大的荣幸!

创维电器河南分公司总经理文安德:

商者无战,相容共生,河南永乐这种经营

之道当为商界楷模,丁宁是一个大家公认的诚实做人、认真做事的人物,也是很有儒将风度、很文雅的一个指挥官。

长虹电器郑州分公司总经理耿开华:

丁宁在工作过程中是一个言必行、行必果,同时也是一个实实在在的人,从外表来看很潇洒、风度翩翩,但他又能把业务看得很明白,对业务精通,在商务往来及交往过程中,能感受到他的诚实守信,从内心来讲,我还是比较欣赏他的。

**永乐生活电器** **五店联袂演义** **再破绿城低价**

活动时间: 7月5-7日

**100当作300花** 活动期间, 单品满2000以上可参加100当作300花 (3C商品除外)

**满500送128** 前100名购物满500元的顾客加送价值128元电饭煲

**市郊六县送车费** 新郑/中牟/登封/新密/荥阳/上街6县 单品满1000元加送20元车费 单品满2000元加送40元车费

**会员大回馈** 积分买全品类家电 100积分=1元 凡持08年5月1日以前通利或永乐的购物发票在活动期间再次在永乐家电购物 单满288元加送 电话机/收音机/暖手宝 单满388元加送 保险柜/DVD/电熨斗

**空调直降3000元再送液晶电视**

满9999元	1000元	DVD
满19999元	2000元	加送 音响
满29999元	3000元	加送 液晶电视

**彩电返现300-1000元**

32/37英寸	加送	苏泊尔两件套
40/42英寸	加送	飞利浦DVD
46/47英寸	加送	万利达迷你音响
52英寸	加送	15英寸液晶电视

**二七旗舰店** 数码相机/摄像机全场7折起最高让利2200元 手机最高7折起售, 返现200元 喜迎暑假, 永乐电脑 最高直降1600

<b>长虹空调</b> 1匹冷暖豪华空调 <b>1660元</b>	<b>海信冰箱</b> 193立升/家电下乡/超静音 <b>1750元</b>
<b>LG 47英寸液晶</b> 加送DVD <b>9950元</b>	<b>康佳47英寸液晶</b> 加送苏泊尔套锅 <b>8950元</b>

**商业大厦店**

新飞冰箱 189立升/家电下乡一级节能 <b>1960元</b>	容声冰箱 173立升/V6保鲜彩色时尚外观 <b>1850元</b>
冰洗满1000元直降100元加返100元	海信46英寸液晶 <b>9960元</b>
名牌中环音箱 <b>50元</b>	海信DVD <b>9960元</b>

**南阳路店**

志高空调 1.5匹冷暖空调 <b>1960元</b>	华硕便携电脑 512M内存/4G HDD 摄像头/重量1kg <b>2670元</b>
生活小家电 最高返现500	松下数码相机FS5GK 1000万像素/3倍光变 <b>2185元</b>
柯达数码相机M1083 1000万像素/3倍光变 <b>1592元</b>	松下数码相机FS5GK 1000万像素/3倍光变 <b>2185元</b>

**金水路店**

诺基亚3100C 内置FM/摄像头/蓝牙/内存扩展 <b>830元</b>	三星F258 时尚音乐手机 送1G内存卡 <b>1170元</b>
碟机 满366送清洁套装 满1866送电磁炉 音响	前锋热水器 10升智能恒温/加送刀具 <b>730元</b>
东芝46英寸液晶 加送DVD <b>9960元</b>	前锋热水器 10升智能恒温/加送刀具 <b>1460元</b>

**经三路店**

新飞空调 1.5匹冷暖空调 <b>2160元</b>	海尔小家电8折起 微波炉全场8折起
前锋热水器 10升智能恒温/加送刀具 <b>1460元</b>	爱普生打印机 Em1+ <b>450元</b>

**永乐彩电节 LG联合促销周** 清爽凉夏 平板显光彩 彩电返现300-1000元

32"液晶 返现300元 <b>5460元</b>	37"液晶 返现500元 <b>6730元</b>	42"液晶 返现500元 <b>7960元</b>	47"液晶 互降1000元 <b>9950元</b>
---------------------------	---------------------------	---------------------------	----------------------------

**志高空调与永乐强强联手买就送200元券** 购志高空调最高直降1500元 志高节能空调 为中国节能、为家庭节约、为爱心接力

三超王 送折叠自行车+电饭煲 <b>200元券</b>	2匹豪华冷暖柜机 <b>4310元</b>	3匹豪华冷暖柜机 <b>5830元</b>
-----------------------------	-----------------------	-----------------------

活动详情及价格以卖场海报为准, 特价机, 赠装机不参加活