

关键词 拼装机

“拼装机在鼎盛时候能够占据河南整个电脑市场将近50%的份额。而到今年上半年,拼装机市场营业额一直在下降,目前不足23%,与品牌机相比,其在品牌、价格、服务上均有差距,尤其是服务上的差距日益明显。”7日,在道可道茶香会馆举行的“晚报IT业‘暑促’座谈会”上,联想、长城、海尔、方正、同方等几大国产巨头河南负责人直言目前IT业之乱状。“遏制拼装机市场份额继续增长以及负增长状态的根本原因,是这些年品牌机不断努力进行服务升级的结果。”联想河南分区NB产品经理张巍一语道破。长城计算机整机事业部河南渠道经理薛春朋认为,拼装机之所以在价格上一度优于品牌机,在于它的“内脏的腐败”,质次而价廉,而一旦出了问题,却又无处维修,只能做换“器官”手术。“一个产品投向市场,如果没有服务,就像鱼儿离开了水,肯定存活不了多久,投机性的存活,只能给这个行业带来伤害。”海尔郑州分公司电脑营销经理张新峰直言。

“暑促”IT市场大拼博



联想 张巍

长城 薛春朋

海尔 张新峰

伴随着IT销售旺季的到来,“拼价格、推新品”似乎已成为形形色色的暑促活动万变不离其宗的主题,然而,面对今年5、6月份有些“惨淡”的市场状况以及愈来愈成熟、购物更理性的消费者,几大国产IT巨头齐聚“道可道茶香会馆”,把杯畅谈,探讨共识,毕竟,“市场份额与回馈消费者”才是“暑促”的最根本目标。

晚报记者 吴绍超/文 吴琳/图

关键词 营销差异化

IT行业,在我国实属一个新兴而又快速发展的行业,那么,其作为一个日趋呈现普及化的行业,也是竞争日趋激烈的行业,当消费者疲倦于岁岁年年花相似的“暑促”的时候,作为企业区域统帅,他们何尝不想做到岁岁年年“都”不同!“海尔不缺产品、资金,缺的是专业化的人员,同冰箱等产品不同,电脑拼的是技术优势,更新换代比较快,我们目前是在培养共同成长的经销商。此外,针对目前有些‘惨淡’的市场,我认为,目前还是缺少大的造势活动;其二,人们普遍认为每到‘暑促’,都会有大幅降价,所以在持观望、等待态度;其三,经济大环境、股市缩水以及‘暑促’送礼品活动多而乱,消费者已经对此不太感冒,甚至出现消费者直接要求直降、返现等更加实际意义的活动。”海尔郑州分公司电脑营销经理张新峰直言告诉记者。联想河南分区NB产品经理张巍和长城计算机整机事业部河南渠道经理薛春朋观点一致,营销的差异化取决于:一是做市场的策略;二是拼执行效率。“从今年我们‘暑促三力’可以看出方正与同行之间的营销差异化:其一品牌力,方正携手国家武术队这一‘中国’元素,

继续深化、拓展方正品牌的中国内涵;其二产品力,新品极富差异化优势,走出PC产品同质化的竞争困局;其三销售力,我们旗帜鲜明地以‘价值竞争’取代低层次的‘价格竞争’”方正科技河南公司总经理李家锋如是说。

有没有专业的销售人员;其四,差异化经营是否明显等。

对于海尔全省市场来说,传统市场销售份额占比也在85%左右,海尔郑州分公司电脑营销经理张新峰如是说。

关键词 渠道份额

作为一个售后服务具有高度专业化的行业,不仅是IT服务行业的骄傲,也是行业扩散发展的束缚,联想河南分区NB产品经理张巍坦言,在郑州市场,传统市场(百脑汇、科技市场等等)销售比例占据整体市场销售额的90%以上,家电卖场之所以份额较少,主要取决于以下几点:其一,面积不够大,在每个家电卖场内,电脑所占销售面积都非常小;其二,所出样品不够多;其三,

关键词 同比增长

当笔记本逐渐成为人们“必需品”时,个性化消费就已经在IT行业体现得淋漓尽致了,从几大IT巨头台式电脑与笔记本在河南市场“暑促”期间的同比增幅即可窥其一斑:联想在河南市场台式电脑同比增长40%,笔记本同比增长70%;海尔台式电脑同比增长80%,力争100%的增幅,笔记本同比增幅120%;长城整体同比增长20%~30%;方正科技台式机同比增长30%,笔记本同比增长200%。

关键词 亮点

在全球经济高度一体化的今天,国产IT行业的服务——传统售后服务、技术突破、延伸服务迅速走在了国际行业的前列,针对今年河南市场的“暑促”,各大IT巨头也各展其能,为消费者精心打造出不同“风味儿”的“服务”大餐。

作为北京奥运会的行业主赞助商——联想从2008年5月15日起至2008年8月7日止,推出“凡在联想店面购买指定机型(F31奥运纪念版机型),同时在指定网址完成有效注册的用户就有机会参与《中国夺金 我就能赢》奥运在你身边活动,即有机会获得价值3999元联想笔记本电脑一台。”联想河南分区NB产品经理张巍告诉记者,不管是性能强悍的IdeaPad Y510,卓越设计的天逸F41A,运动激情的天逸奥运本本,时尚精致的IdeaCentre Qa和Q8,健康功能超强的IdeaCentre Qs,强大而完备的产品阵容,让消费者畅享缤纷e夏!

“暑促”,作为PC产业的年度盛会,从中最能窥察出企业实力和战略意图。海尔郑州分公司电脑营销经理张新峰直言,海尔电脑今年“暑促”主打产品是具有高清技术的代表作——“蓝光全高清”新极光电脑。其集海尔“五大全高清技术”于一身,极富差异化优势,走出PC产品同质化的竞争困局;销售力方面,海尔电脑旗帜鲜明地以“价值竞争”取代低层次的“价格竞争”。同时,“蓝光全高清”可谓刷新了目前高清PC标准,业已成为行业新标。

“长城燃圣火 五环礼相送”将激情点燃长城电脑的“暑促”战火,长城计算机整机事业部河南渠道经理薛春朋向记者介绍,活动期间,长城电脑特别推出品味PC——嘉翔V系列;时尚PC——嘉翔I系列;白领PC之娱乐版——王者之剑系列;五大系列产品以及购买指定机型加10元,即可获赠价值399元正版WINDOWS XP系统。

方正科技河南公司总经理李家锋直言:方正科技今年“暑促”累计投入超过1.8亿促销资源!同时将联合16家核心金融单位,为高端用户提供了安全的网络支付平台。飞越A600、卓越S2008、卓越i500、R680、S230、big1等产品都是方正科技自主创新的杰出作品。

同方电脑华北大区终端营销部河南地区经理张峻笑谈,同方将双剑出击,推出了真爱S8360、真爱S7960两款搭载AMD三核羿龙TM64处理器8400平台的三核双卡机型。

国美电器 河南国美 辉煌周年司庆 7月12日-18日. 促销活动: 亲情回馈老顾客, 赢液晶中奖100%, 空调节, 彩电节, 冰洗, 电脑, 数码, 手机, 厨卫, 小家电. 国美承诺: 09, 19, 39, 99. 诚意保障 价格保障 退货保障 换货保障.