

有请当事人之四

张晓霞:现任北京华联河南商厦总经理。2001年加入北京华联河南商厦,历任商厦一楼经理、营业部经理、副总经理等,亲历了中原“第二次商战”的洗礼。

# 北京华联 突围战

当2002年的一声“狼来了”,让二七商圈再次成为世人关注的焦点,沉寂已久的二七商圈再次搅动。而这些“狼”,无疑包括北京华联、丹尼斯、金博大这些“大鳄”,当时被人们称为三足鼎立。他们的到来带来了什么?在传统二七商圈的历史进程中改变着什么?理念、营销模式、品牌竞争成为二次商战的焦点。

晚报记者 谢宽 实习生 童聪/文 晚报记者 赵楠/图

## 碰撞中的二次商战

“在我们进驻二七商圈之前,二七商圈仍然处在最平静的时期,国有企业退出了商战舞台。北京华联河南商厦总经理张晓霞说,“北京华联河南商厦开业之前,虽然说丹尼斯和金博大在做主角,但是并没有把这个商圈炒热,在我们加入以后,促使了第二次商战的燃起。”

在张晓霞看来,包括丹尼斯、大商以及北京华联,三个主力的作战,一下子让商圈成为一个沸腾点。丹尼斯有“洋味儿”,金博大有本土企业的“豫味儿”,北京华联又充满了“京味儿”。三者和管理模式、营销方式、理念等方面产生了碰撞。在商业竞争中谁主沉浮,这让企业充满了好奇、希望和彷徨。

但是外来“大鳄”总是外来的,来此之地总要有个服水土的过程。北京华联在2002年~2004年,也经历了一场大起大落。张晓霞说:“2002年8月2日开业,我们创造了当日客流量10万人和当日销售额1600万元的佳绩,至今在商业中仍然保持着这个纪录,但是好景不长,‘水土不服’的反应开始出现,竞争对手的打压,异地的经营模式与本土现状需要磨合等,我们把这段时间叫做自醒年。”

## 突围中的“硬伤”

“二次商战与一次商战相比,可以说从营销模式,从业态的细分、经营理念、管理方式等重要因素发生转变。”张晓霞说,“返券、会员制度等营销模式的出现,针对自己的定位把业态升级;在管理方式上,对顾客的服务,对供应商的服务都有了很大的改变。”

但是,返券这一“法宝”到头来却成为了鸡肋。张晓霞解释说:“返券是我们北京华联最早用的一种促销方式,而且很成功,但是到最后我们几乎365天,天天都在做,稍有不慎,就会导致销售额直线下降,这样一来,看似销售保证的情况下,但是利润降得很低,对供应商也造成了一定的压力,长久下去,没人愿意再继续做。”

“包括后来的会员卡、会员制度、品牌都是第一需要。如此一来,品牌的硬伤是我们一直解决的重点。”张晓霞说,“顾客观念的转变,对品牌的需求在逐渐提升,那么品牌的含量就必须加大,只有品牌结构做到优化,满足市场的需要,才能更加吸引顾客。北京华联沿着‘青春、时尚、活力’的定位,商厦将从不同品类、不同价位上加大对消费者的品牌放量,满足大家对品牌的需求。”

## 突出重围

“2005年~2006年,这段时间我们称之为突围年。从两个方面来讲,第一是从竞争对手的打压方面突围;第二,从营销模式方面进行突围。”张晓霞介绍说,“当时形式不容乐观,突围的难点在于解决好生存问题,回笼人气,把销售提上来,摆脱营销模式的束缚。”

在接下来的路怎么走?张晓霞谈到,内部环境是企业可以调整和改善的,首先,从思想管理方面真正肃清领导的主体,究竟谁主沉浮;其次,固定营销方式,增大营销方式的附加值,淡化促销活动,比如返券减少到每周2~3次。

当问起这六年间北京华联赢在哪里时,张晓霞说:“务实是北京华联能够在这个市场上稳定并求得发展的基础,针对我们所处的商圈,针对我们的定位,找到差距进行分析。从而找出我们的特点,寻求独特的营销方式。第二,针对给我们带来发展的业主以及客户层,以及我们管理方式的独特性,在这个市场上树立稳定发展的旗帜。在接下来的时间里,按照企业独特的营销特点来做市场,2007年是我们的发展年,2008年是我们的提升年,2009年将是我们的突破年。”



## 加入“我的e家” 畅享精彩赛事

带宽带,网速快,还可满足“无线上网”、“多台电脑同时上网”、“每月话费馈赠”……这是中国电信赋予“我的e家”客户的诸多优势。

现在加入“我的e家”,还可上网收看精彩赛事,在线为中国加油。快快行动吧!详情咨询以下营业厅,或拨打中国电信客服热线:10000,也可登录网上营业厅 ha.ct10000.com 直接登记办理。

营业厅名称	营业厅地址	联系电话
农业路营业厅	农业路与政七街口东南角	65335000
花园北路营业厅	花园北路81号	
红旗路营业厅	红旗路与经一路交叉口东北角	65337000
晨旭路营业厅	晨旭路与经二路交叉口东100米	
陇海东路营业厅	陇海东路与货栈街交叉口西南角	65319000
陇海西路营业厅	陇海西路与嵩山路交叉口东200米路南	
沁水路营业厅	桐柏路与沁水路交叉口东100米路北	65321000
兴华南街营业厅	兴华南街99号付11号	
城南路营业厅	紫荆山路与城南路东200米路南	60991000
法院西街营业厅	管城街与法院西街交叉口向西50米路北	
东风路营业厅	东风路与南阳路口向西200米路南	
文化路营业厅	文化路与农业路交叉口北200米路西	63221000
北环营业厅	文化路与北环交叉口向北50米路西	
桐柏路营业厅	桐柏路与建设路口向南200米路西	
黄河西路营业厅	沙口路黄河路交叉口向东100米路南	65316000
西开发营业厅	瑞达路冬青街交叉口向西200米路南	
须水营业厅	郑上路西四环交叉口向西200米路南	
航海路营业厅	航海路与石柱路交口向西50米路南	65310000



中国电信郑州分公司 客户服务热线 10000

永乐生活电器 Yolo

8月16/17/18日

# 夺金!到永乐一起参与!



此商品不可以用券购买 每人限购二件 请出示身份证购买

此商品不可以用券购买 每人限购二件 请出示身份证购买

## 名牌豆浆机



- \* 大火快速加热,文火延时熬煮
- \* 精准控制
- \* 操作方便易清洗
- \* 隐蔽式散热孔,防进水,降噪音
- \* 适合人数:3-6人

市场价 498元 送100元券 398元 全市限量2000台

## 名牌电压力锅



- \* 不锈钢机身
- \* 全密封烹调
- \* 多种烹饪功能
- \* 省时节能
- \* 7重安全保护
- \* 容量:4升

市场价 360元 187元 全市限量2000台

8月16日-17日, 夺金! 在全市12家门店购物,就有机会抽取

99% 纯金 纪念金牌

到永乐就有机会!

8月17日下午18:00 在各门店同时开奖,每店一名 (详情请至店内咨询)

## 精彩赛事/优惠惊人

持有永乐电器至尊卡和经典卡可购买会员专供商品

需持会员卡所有人的身份证原件和会员卡同时出示,转赠积分仅限购买一件商品,详细查询请至店内咨询。

为了您方便使用会员积分 购物可赠送家人和朋友

### 会员商品

名牌46英寸液晶电视 市场价:13499元 会员价:11200元

### 会员商品

先驱K200组合音响 市场价:9600元/七件套 会员价:7500元/全套

## 彩电

- 19-26英寸液晶 送120元券/电子图书
- 32英寸液晶 送220元券/两件套或压力锅
- 37-42英寸液晶 送320元券/DVD
- 46-47英寸液晶 送520元券/组合音响
- 52英寸以上液晶 送1200元券/飞利浦家庭影院

## 冰洗

- 满799元 直降50元 加送 苏泊尔炒锅
- 满1599元 直降100元 加送 苏泊尔榨汁机
- 满2099元 直降180元 加送 苏泊尔电磁炉
- 满3199元 直降300元 加送 飞利浦DVD

## 空调

- 空调跳水 部分品牌型号不参加 全场7折起售
- 满1000元 直降300
  - 满3000元 直降600
  - 满5000元 直降1000

## 厨卫

- 购能率烟灶送嵌入式消毒柜
- 单件送 满499元 送80元券
  - 成套送 满799元 送150元券
  - 购2件 送300元券
  - 购3件 送600元券
  - 满1399元 送220元券
  - 满1999元 送320元券
  - 购4件 送900元券
  - 购5件 送1200元券

## 小家电

- 全场优惠 30-500元 限指定品牌型号
- 电磁炉 满400元 送100元
  - 微波炉 满500元 送200元

## 数码

- 单反数码相机送惠普打印机
- MP3/MP4/学习机送50-300元礼包
  - 数码相机 直降50-300元 /送50-300元券
  - 数码摄像机 直降100-500元 /送200-800元券

## 手机

- 暑期满就送
- 满270元 送电池礼包
  - 满470元 送1G存储卡
  - 满870元 送蓝牙耳机