



# 中原商业:共享与责任

□晚报记者 吴绍超 谢宽/文 吴琳/图

## 竞争促进进步

河南国美电器总经理 刘昆



很高兴郑州晚报给我们提供这个机会,说实话中原零售业是一个热得不能再热的话题了。我觉得竞争促进进步。可以说在家电行业,人们在二十年前就开放了,引进外国产品随便来卖,也允许咱们投资设厂。那么,这么样一个过渡竞争行业里面,恰恰出来了一批在世界上如TCL、海尔等一大批都可以称之为领先的中国家电企业。当然,也包括家电领域的零售企业国美电器;第二点,尤其是媒体界和消费者看到国美品牌有独立的模式,尽管国美在运作能力和管理上还有一定的差距,但是差距随着时间推移会越来越小,我祝愿今天在坐的中原零售业者和没有到会的本土零售业者能够走出他们辉煌的道路。

## 前几名大有机会

河南永乐生活电器总经理 丁宁



实践是检验真理的唯一标准,台上坐的都是中原零售业态大佬。我觉得中原零售业都有一个特点,就是时间短,底子薄,管理相对薄弱。但是,另外一个特点十分突出,都是有十分强的自信心,都有信心带领中原零售业成为中国级的企业。

那么,中原零售业未来的趋势,我个人觉得一方面对我们坐在坐的各位来说,市场成熟度不够,因此我们有很多的商机,使我们各个业态已经领先继续做大,因为要慢慢走向现代商业的一个范围,或者是一个形态,因此这是成熟度不够给我们带来的商机。同时,我觉得中原零售业未来的趋势也不会像其他省份一样,集中度不会太高。

因此,我们在坐的如果想成为这个商业领域、各个领域的前几名,或者是前十名,前一百名的话大有机会。

## 适己与定位

河南大商电器总经理 房福京



大商进驻郑州仅仅还不到一年的时间。听了郑州商界的精英们,讲了很多郑州商业界的高战,包括营销管理好的做法,受益匪浅。我这次是来学习的。

在中原零售业,特别是家电业里面很难看到。现在家电业里面出现一种情况,大家对于定位来讲,似乎感觉到我这个商场经营的是差异化,似乎觉得自己的身价,或者是定位更清晰,其实这是一个很严重的错误。任何人做任何的事情,不管在任何行业,只要做适合于自己,适合于自己定位,以及自己最擅长的专业,这样做的话取得的利润是最大的。

中原家电连锁业经过数十年跑马圈地式的高速扩张,经过速度战、价格战、规模战等的洗礼后,以苏宁、五星、永乐为代表的稳扎稳打派和以国美为代表的资本并购派形成了鲜明对比,家电连锁业在资本运作方式、品牌建设等方面已全面分化。

可以预见,中原家电连锁未来十年的焦点必将集中在企业核心竞争力的塑造和行业综合能力的竞争上。

晚报记者 吴绍超

## 中原家电连锁的发展史

2001年5月——伴随着国美电器的陆续进驻,中原家电渠道主体由百货商场、大市场、专卖店演变为以国美、通利、永乐、八方等家电连锁为主体,向专业规模、专业综合、专业连锁发展,民营资本力量开始崛起。

2002~2004在随后的两年时间里,中原家电价格及原有构架体系迅速崩溃,价格较1999年前下降了30%。

2005年3月——随着苏宁、五星电器登陆中原并快速扩张,使中原家电连锁门店数量迅速崛起,达到50家,渠道商也从“重制造”到“重经销”,归宿到“重视消费者”。在此期间,传统百货、家电集市和专卖店等旧有业态迅速衰退。目前,家电渠道已开始由金字塔式向扁平化方向转变,家电连锁店将成3C电器的主要销售渠道。

2007年——国美、苏宁、永乐、五星四大连锁进军数码IT通讯。由于利润的逐渐降低,连锁企业也开始大举进军数码IT领域,积极寻找新的利润增长点、拓宽利润来源。

2007年9月——大商电器入驻郑州并开业,这将是中原家电连锁发展史上最重要的一笔。

2008年——“服务”成为国美、苏宁、永乐、五星关键。竞争同质化导致商家争打“服务牌”,表现出连锁企业期望以“服务竞争”超越“价格竞争”的理性心态。

### SUNING 苏宁电器

至真至诚 阳光服务  
Sincere and genuine, Sunny Service  
24小时全国统一服务热线:4008-365-365 www.cnsuning.com

### 赢在08

本次活动仅限苏宁电器郑州各店, 活动时间: 2008年8月30日-9月5日



**苏宁电器正式发布《后奥运经济通讯消费趋势报告》**, 报告显示: 家电连锁渠道的通讯消费主流化趋势、各通讯品牌梯队的明晰化趋势以及未来通讯产品智能化、人性化的流行化趋势成为后奥运时代下未来中国通讯市场全新的消费走势。与此同时, 苏宁在全国同步开展了通讯8周年大型促销活动, 诸多手机上游供应商与苏宁联手发布新品, 一些主流手机型号价格走向也代表着本年度整体价格的变化趋势。

# 家国同庆 大显身手

## 苏宁全国秋季家装节

### “多”字持家行 满千返百

购烟灶消热单品  
**满1000元返200元 满2000元返400元**  
**满3000元返600元 满4000元返800元**

购欧式烟灶套餐+消毒柜或热水器**送21英寸康佳纯平彩电**  
 购阿里斯顿热水器 指定型号**直降100-300元**  
 购帅康厨电套餐满6000元**送帅康6.5升小厨宝一台**  
 购西门子指定型号厨电套餐**送西门子微波炉一台**

### 比价格,省大钱

|                                     |                                    |  |  |
|-------------------------------------|------------------------------------|--|--|
| 万喜嵌入式灶具<br>10台/店<br>仅售 <b>348</b> 元 | 神州中式烟机<br>10台/店<br>仅售 <b>398</b> 元 | 创尔特热水器<br>8升<br>仅售 <b>498</b> 元        | 红日欧式烟机<br>10台/店<br>仅售 <b>598</b> 元         |
| 万喜欧式烟机<br>5台/店<br>仅售 <b>748</b> 元   | 万家乐热水器<br>9升冷凝<br>仅售 <b>1980</b> 元 | 法罗力电热水器<br>50升<br>仅售 <b>798</b> 元      | 红日欧式烟机<br>净雅B/不限量<br>仅售 <b>880</b> 元       |
| 哈佛热水器<br>即热式<br>仅售 <b>898</b> 元     | 方太中式烟机<br>仅售 <b>980</b> 元          | 神州欧式烟灶套餐<br>送电磁炉一台<br>仅售 <b>1598</b> 元 | 万和热水器<br>10升V9/送电压力锅一台<br>仅售 <b>2115</b> 元 |

### RedSun 红日厨卫



近吸烟机  
爆炒辣椒无呛味!

### 健康生活 新时尚

- 1 三七广场3C+旗舰店  
0371-66908080
- 2 郑州市棉纺路店  
0371-67952812
- 3 郑州市南阳路店  
0371-63605395
- 4 郑州市文化路店  
0371-69131130
- 5 郑州市花园路中环店  
0371-65525835
- 6 郑州市大学路店  
0371-68963500
- 7 兴华南街店  
0371-69380660
- 8 巩义市星月广场店  
0371-64587000
- 9 漯河市交通路店  
0395-2956222
- 10 焦作市三维广场店  
0391-3272081
- 11 焦作市东方红广场旗舰店  
0391-3282211
- 12 上街亚星盛世广场店  
0371-68920130
- 13 洛阳鸿城百货店  
0379-63112300
- 14 平顶山中兴路店  
0375-2869161

全国监督热线:  
025-85616666

24小时服务热线  
4008-365-365

您生活中的  
电器专家

网上商城

www.suningshop.com

会员积分查询

苏宁团购, 价格更优, 服务更专业

工程热线: 0371-66908122

特价机每人限购一台, 特价机明示商品不参加促销活动, 图片仅供参考, 产品以实物为准, 详情见店内海报, 如有刊误以店内海报为准