

22华诞 河南国美展雄风

22岁,对于一个人来说,风华正茂,22年,足以让一个企业由创业阶段走向稳健发展。3日,在国美电器22周年庆典新闻发布会上,河南国美电器总经理刘昆不仅用一组鲜明的词语,展现出河南国美自进驻中原家电市场以来,从弱小逐步发展到领跑中原的历程,更是借国美22周年庆典之际,甩出3.6亿元采购大单,更是整合中外各大厂家6000万优质资源,提前打响双节促销大战。

晚报记者 吴绍超

服务

“自国美低价撬开中原家电市场,强势进驻中原商战制高点二七商圈以来,中原广大消费者不仅记住了‘买家电,到国美,花钱不后悔’,更牢牢记住了国美领先行业的优质、增值服务!这也是河南国美一直领跑行业的秘密所在!”河南国美电器总经理刘昆自豪地说,“有数据表明,国美家电自2007年推出以来,逐渐获得了消费者的认可。截至11月30日,08年延保销售377.2万,尤其是自今年3·15以来,我们的延保销售越来越得到消费者的认可。此外,顾客满意度:以2008年最近三个月的统计数据为例,8月份为83.73%,9月份为89.42%,10月份为91.81%,这个数据是逐月增长的,同时也说明国美电器的服务质量在不断提升。”

品牌·公益

河南国美自2001年以来,在7年的时间内共开展大型促销活动100多次,广告每年以64%的增幅递增,总部的促销资源以23%的增幅递增,各种新闻报道累计近3500篇,获得政府及行业协会颁发的奖项总计40多项,充分发挥出家电领航者的市场导航作用。

2007年,国美电器品牌价值高达490亿元,成为中国家电连锁品牌价值最高的家电零售品牌。

“作为一家具有社会责任感的企业,国美始终密切关注中国社会的发展与变化。从进驻河南之日起,国美便将‘优秀企业公民’作为公司立身基础,积极参与公益事业,为中原的发展作



中外著名品牌与国美启启

贡献。”刘昆谈到,自2003年5月,河南国美组织“抗击非典 我们同行”大型义卖活动,到2007年6月“国美爱心圆梦”行动,全程资助的郑州管城区辅读学校的10名残疾儿童“爱心圆梦北京行动”。再到2007年12月的“你捐21我让2.1——为郑州贫困家庭献爱心公益活动”和2008年5月为四川灾区两度捐款、员工献血……无不在彰显河南国美作为一个社会企业应负的社会责任。

13店·家电下乡

在此次庆典大会上,刘昆丝毫不掩饰明年国美将继续拉大与竞争对手之间的距离——不仅从单店质量上,更从店面上继续布局优势,截至2008年11月底,河南国美共计22家门店。“2009年,在一级市场,河南国美将重点开发2~3家门店,涵盖前期销售网络中的未涉区域,更加优化了当前布局。在二级市场,重点开发10家新店,此外,2009年将把德化旗舰店打造成年销售额6亿元的名副其实的中原第一店,进一步奠定国美电器在河南家电市场的王者地位。”刘昆如是说。

自2008年11月以来,河南国美下发“家电下乡”主体推广活动专项基金已有110多万元。接下来,河南国美作为大型家电销售平台,

将引入“合资产品”家电下乡;针对国家政策未覆盖地区,将开展“国美让利”家电下乡,采取国美与厂家联合销售的方式,将优质产品推广到该地区。

3.6亿

在此次国美22周年辉煌庆典新闻发布会上,河南国美向海尔、格力、美的、海信、创维等中外品牌抛出3.6亿元的大单采购。据刘昆介绍,此次大单采购的优质资源,连同各大厂家总计6000万的优质资源将全部在国美22周年华诞庆典期间投放河南市场,届时不仅有22寸液晶免费抽,22个知名品牌鼎力支持国美——老总同签售,更有22000万赠礼拿不动……并以此为中原广大消费者打造一场史无前例的顶级回馈奢华盛宴。

河南国美不仅仅熟练了国美电器价格屠夫的一贯拓疆利器,更将国美不断领先行业的服务模式与富有高度社会责任感的国美文化与中原消费文化、人文文化等有机地融合在一起,伴随着它的发展、壮大,改变的不仅仅是中原家电市场格局,更使得中原消费者的消费及潜在需求更加理性与健康。进而,也使得中原家电市场在不断扩容的背后,朝着更加欣欣向荣的方向发展!

信息集束

中州通讯六周年盛典奖励多多

感恩服务 手机靓号 买一送一

中州通讯手机连锁作为中原最早、最大、最专业全国手机连锁,迎来了她6周年的生日。在这次六周年盛典中,中州通讯手机连锁推出“手机、靓号 买一送一”系列的大型促销活动。届时中州通讯手机连锁还派出专业的礼仪小姐,进行现场送热饮服务。

一、六年盛典 手机买一部送一部

店庆期间(12月6日~12日),凡购指定型号手机的顾客,均另送价值不同的手机一部。

二、服务全免费

活动期间,凡是持中州通讯任一时期的发票,均可享受免费维修、免费贴膜保、免费手机升级等贴心服务。

三、现金大把抓 抓多少送多少

活动期间,凡是购机顾客均可参加。抓多少送多少。据悉,奖品还有电动车、自行车等您拿。

钟飞

迪信通:敢为人先打“服务”牌

当很多企业还没有服务意识的时候,作为目前国内首家通信零售巨头迪信通就走在市场竞争的前列,了解消费者的心声并采取行动:将服务做好。这也是迪信通品牌能生存并不断发展的一个极其重要的原因,是奠定品牌的基础。

迪信通发展到这个阶段,服务,对于经营者、消费者都显示出了它的重要性,特别是对于迪信通这样要做百年品牌的企业,更是重视服务,迪信通某高管说。

在传统卖场的IT、数码产品销售区,消费者只能通过柜台陈列产品模型,仅对产品的外观作直观了解。而迪信通新型体验式卖场所提倡的体验式消费,注重的是“感受型消费”,“买”的需求不再是人们消费行为的主要组成部分,“眼睛”与“心灵”的需求和体验却成为消费主体;另外,消费的结果也不再用物化的标准来衡量。

迪乐

奥运科技民用化

海尔燃气热水器有望彻底解决安全问题

8月结束的北京奥运会成为了中外品牌的科技盛宴,但随后的后奥运科技民用化成为业内关注的焦点。凭借科研创新科技,海尔燃气热水器在成功完成奥帆火炬燃烧系统后,更将一氧化碳安全防护系统、蓝火苗、黑匣子等先进技术引入民用产品领域,推出首款采用奥运火炬尖端技术的燃气热水器“圣火之心”系列产品,全面提升燃气热水器性能,在安全、精确恒温、高效燃烧和智能化等方面站到了行业内的新高度。

“参与奥运科技只是海尔科技战略部署的中盘,接下来如何将先进的奥运科技民用化,并不断升级以满足消费者需求是我们下一步的关键,”海尔燃气热水器首席技术官钟国庭告诉记者,“一直以来困扰燃气行业的难题,是消费者对燃气热水器安全问题的担忧,而‘圣火之心’采用的一氧化碳安全防护系统及‘黑匣子’控制技术突破性解决了这一难题。”

燃气热水器的安全问题主要有三个关键

点:第一是意外熄火造成的燃气泄漏,第二是燃烧不充分,第三是意外情况下一氧化碳浓度超标。对于燃气泄漏问题,海尔的智能熄火保护已经彻底解决;2007年研制成功的蓝火苗专利技术专门解决燃烧不充分问题的。意外情况下一氧化碳超标是目前引起安全事故的主要原因,潜在危险性大,海尔“圣火之心”首次采用的一氧化碳主动防护系统,时刻检测室内一氧化碳浓度,一旦超标,立即进行声光报警,并切断气源,启动风机排风,全面解除隐患。此外,创新型新科技——“黑匣子”控制技术,对燃烧数据全程监控,保证燃烧安全、节能、环保、燃烧系统更加可靠,大大加强了对消费者使用安全的防护保障,出色的市场表现证明了这点。

在“以需带研”的科技战略下,海尔自进入燃气热水器领域以来,保持了年增速超50%的发展奇迹,随着“圣火之心”的成功上市,海尔更在燃气热水器高端市场成功破局。

“事实证明,依靠自主创新解决其他人解决

不了的难题,在任何环境下都能赢得市场”,海尔燃气热水器销售总监王延红对此充满信心,海尔燃气热水器在不断扩大行业高端化优势的同时,更将奥运科技延伸至燃气室外机这一颇具发展潜力的新兴领域。

据悉,同样采用了奥帆火炬防风防雨技术的海尔燃气热水器户外型新品——“圣火之翼”、采用了奥帆火炬高效节能技术的“圣火双核”两款产品也将推向市场。海尔燃气热水器以科技突破带动市场发展,在新技术研发方面成功融合了安全、热效率、智能化等多项实用化科技,替消费者解决了难题,同时也赢得了市场。

李红卫



新亚低价促销 超值回馈顾客

新亚手机连锁第三届新亚手机节正在火爆进行中,本周末(12月6日~7日),进店即有惊喜,届时购机的顾客,均可免费获赠屏保一次、送魅视觉288元代金券一张,只要满9元即送精装屏保一张、满499元送新亚手机精装套装、满899元送新亚2009年新春挂历一份,满1699元(再加99元)即可再得到LG129手机一部、满2699元(再加169元)即可再得到诺基亚1200一部。

移动有惊喜,好礼齐分享。

- 1.在新亚新入网用户免费送号。靓号任你选,礼品任你挑。
- 2.动感地带预存套餐送套餐,多存多送。
- 3.神州行05版大众套餐存60元话费,送一年月租。
- 4.存话费送话费。

除此之外,在活动期间购指定机型还可以免费得到50~100元移动话费。

钟飞

双菱空调 倡导行业安装新标准

日前,上海双菱空调向行业抛出《变频空调安装技术白皮书》,倡议行业重视售后安装工作,切实维护消费者利益。这是在行业内“革命少帅”之称的吴方亮在执掌双菱空调一个月后首次亮相。

传统空调有“三分质量七分安装”之说,而变频空调则对安装的技术含量要求更高,一旦安装技术不过关,就会严重影响变频空调的使用效果。目前双菱空调已经开始对所有渠道网络安装人员的技术培训,不合格者将不能从事双菱空调的经销和售后服务工作。善于制造销售神话的吴方亮正是看到了这样的契机,他正准备以制造行业新标准开始,把双菱空调这个品牌做强做大。

唐丽华

美天下吸环保灶要革“厨房油烟”的命系列报道之四

“爆炒辣椒能闻不见味儿?可能吗?那肯定是你们的辣椒有问题!你们敢不敢让我自己选择辣椒,带过去现场炒,如果确实闻不见呛鼻的味道,我现场就买你们一套!”近日,家住中原区正在装修的李女士在看到本报系列报道之后,亲自致电美天下吸环保灶郑州营销中心,质疑地说出这番话。“经双方约定,李女士带着辣椒真的来我们这里,亲自试验了一次,结果,她往热油锅里放了一把辣椒,直到辣椒炒黑,也没闻见辣椒味儿,结果,李女士和爱人当场交钱,买了一套我们的美天下环保灶!”河南兴业电器有限公司总经理高峰告诉记者,“这位

神奇? 炒辣椒真闻不见味儿我就买

女士刚开始还指责我们瞎吹呢,这也叫‘不炒不成交’啊!”

高峰告诉记者,美天下吸环保灶目前仅已经生效的专利就有三十四项,其中,流体包络面式粉烟尘屏蔽分离排出装置获取国家发明专利,深井侧吸强排式除油烟灶具获取国家实用新型专利。另外,主流机型还具有消毒、烘干、定时、漏气报警等功能,消费者使用起来更安全,方便。李女士之所以在热油锅内爆炒辣椒闻不见呛鼻的气味,主要在于美天下吸环保灶应用上述系列专利技术,颠覆性地采用全新概念的深井侧吸下排风工作方式,根据微空气

力学原理,炒辣椒的油烟在锅沿平面上经过精心组织形成流体隔膜,把烟、油颗粒分离后,直接侧吸进环保灶的“肺”里,之后再经过分离,烟被直接通过下吸管道排出,油则被直接留在“肺腔”里,清除时,直接将“肺盒”抽出,倒掉即可。别说炒辣椒,就是炒胡椒,也不会呛着你。

此外,凡集齐此系列报道第一至第八期者,在购机时可抵现金人民币500元(注:特价机除外),并均送电热水壶一只以及价值460元的泓广净水器一台,外加精美礼品一份。咨询电话:0371-66202000。

晚报记者 吴绍超