

2009, 谁是家电连锁英雄

诸侯纷争, 天下逐鹿, 三国最终归晋, 终将政归司马氏。对于中国家电业而言, 在资本暴力强行推动下的“兼并”潮将把行业推向何处? 国美、苏宁、永乐、五星、大商谁将笑到最后? 会不会产生最后的“垄断寡头”, 谁将成为最后的司马氏? 无论如何, 将是一个值得期待的问题。

晚报记者 吴绍超/文 吴琳/图

针锋相对开店

在中原一级市场各为自己增加最大市场份额相互拼杀的前提下, 家电五大连锁纷纷挺进二三级市场, 提起2009年的开店计划, 河南国美电器有限公司总经理刘昆直言, 2009年计划在二级地市新开3~4家门店, 郑州市区新开2~4家; 而河南永乐生活电器总经理丁宁向记者谈到, 河南永乐电器在2008年最后一个季度里, 在人员方面就已经做好调整, 包括二三级市场的店面调整也已完毕, 2009年他们的脚步将会更快, 要再开4到5家店; 河南苏宁电器总经理李志刚则放言: “苏宁电器保持2008年的发展速度, 今年计划再开10个新店, 其中二三级市场将开5至6家店, 使店面总数达到30家。” “河南五星电器2009年将重点开设郑州国贸旗舰店, 定位A+旗舰店和金水路的名店, 定位精品店。”河南五星电器总经理战卉如是说。相比之下, 最晚进驻中原家电市场的大商电器明年也将发力, 大商电器河南大区总经理房福京告诉记者, 今年在郑州将再开设2家以上门店, 同时在二级市场再开设1家门店, 是大商电器在中原市场总店数达到12家以上。



提高单店质量

在采访当中, 各大家电连锁掌门人几乎同时向记者表达出2009年的发展招: 提高现有单店质量, 继续保持强者更强的地位。当然, 全面看, 在施展招数套路上却各有不同, 河南永乐生活电器总经理丁宁认为: “2009年, 对于厂家来说, 资源也都在紧缩, 大家都在为共同应对危机做准备, 因此, 2009年提高单店质量是永恒的主题, 2009年有危有机, 就看企业如何把握, 对于我们而言, 网络布局的调整更为合理、完善。”与此同时, 河南国美电器总经理刘昆表示, 提高单店质量, 首先体现在新门店的选址上将更加注重地段、交通、周边配套等因素综合指标来进行, 并及时关注当地城市规划进程, 确保“总有一家国美电器离您最近”; 此次体现在服务上除了要热情, 更需要推出科学、人性化的服务让消费者买的放

心。因此, 2009年将把二七广场德化店打造成年销售额6亿元的家电超级航母。河南苏宁电器总经理李志刚更是直言: “苏宁电器除了保持去年的发展速度, 同时在现有的基础上, 内挖潜力, 将品牌、服务建设提高到另一个层面, 不断提高单店效益。” “今年河南五星电器将继续稳定提升卖场综合经营能力及单店运营质量, 同时坚持聚焦与集中的发展策略, 深耕细作, 实现河南区域门店数量及市场销售份额的大幅提升。”河南五星电器总经理战卉如是说。相对于四家年轻而又老道的少帅们的血气方刚, 业界老帅大商电器河南大区总经理房福京则慎言慎行: “2009年, 大商电器将本着诚信经营, 质优价廉的原则进一步提升每一个单店质量。”

抢登王者之巅

经历过2008年危机煎熬中的厮杀, 放眼2009中原家电连锁王者之巅, 在这些统帅中原家电连锁奋勇前行的掌门人口中虽然表达的方式各有不同, 但, 骨子里均透着一股“卧榻之侧岂容他人酣睡”的狼性!

河南苏宁电器总经理李志刚直言: 2008年苏宁电器进入二七商圈就是为了进一步整合二七商圈并将颠覆中原家电市场的老格局! 2009年要做河南老大, 领跑中原家电市场。

“随着行业不断发展, 家电连锁的经营水平和服务质量都在不断提升, 同时由于市场竞争的存在, 家电连锁企业也在不停的洗牌, 这本身就是一个优胜劣汰的过程, 一些竞争实力不够强的企业将被淘汰出局。”河南国美电器总经理刘昆如是说。

河南永乐生活电器总经理丁宁的话更是柔中带刚: 冬天穿厚点, 冬天也就变成春天了! 2009年格局不会发生变化, 我们和竞争对手之间的距离会越来越远, 不止是2个点的问题!

而河南五星电器总经理战卉则避实就虚: 目前的国际形势, 必然会影响到波及家电行业, 甚至会产生一些轻微的变化。但是我们依然坚持“以顾客为中心”的营销模式, 关注自身发展。

“在这一年多的时间里, 大商电器在郑州、漯河、信阳、新乡、开封等开设门店9家, 以高速的势头初步完成了河南一、二级市场店网的组建。2009将快速加密河南店网。”大商电器河南大区总经理房福京的话颇可玩味。

Canon 数码相机
IXUS980IS
¥2770 **畅销产品**

HP 笔记本电脑
CO40
¥4399 **畅销产品**

五星电器
FIVE STAR APPLIANCE

好运2009

PHILIPS 32寸液晶
3403
¥3999 **畅销**

SANYO 洗衣机
XQB60-S808
¥1898

三星

满999送600

五星电器 09春节采购惠 盛大开幕

买套餐送32寸液晶

单件满: 199元 送 心相印200抽纸
399元 送 汰渍1.7kg洗衣粉
599元 送 5kg大米
1199元 送 金龙鱼5L食用油

累计满: 2599元 送 电暖器
4599元 送 电油汀
6599元 送 数码相机
12999元 送 家庭影院
23999元 送 32寸液晶电视

特价/集团采购不参加, 各级礼品不重复领取, 送完为止

新婚新居满就送

新婚顾客购物满999元, 凭结婚证即可加赠价值100元的礼品一份;
新居顾客购物满999元, 凭新房证即可加赠价值100元的礼品一份。
单人限领一次, 不可重复领取, 送完为止

旧貌换新颜

五星电器联合各大厂家以高于市场价对旧家电集中回收。无论是购于何时何地, 我们负责上门旧机拆机, 新机送货安装服务。

咨询热线: 0371-69327391

五星服务 五星品质

- 2小时准时配送, 新鲜速递
- 贴心保: 专享更多的增值服务
- 包装代保管: 家电包装存放后顾无忧
- 家电顾问: 全程贴心服务
- 24小时服务热线: 400-828-6666
- 一个电话, 问题全解决

满999送600活动告知: 单件每满999元返600元现金券, 单张券面值100元, 可任意组合, 累计使用, 全场通用100% (通讯/数码/电脑/特价/集团采购不参加返券) 本次促销活动所有相关未尽事宜, 请致电咨询或详见店内海报。 集团采购: 13303822716 罗先生

全国统一客服热线 400-828-6666 <small>广告内容限河南省区域卖场, 限量机型/各活动不兼得, 限量机型每人限购一台, 售完即止, 礼品适用指定机型, 送完即止, 图片仅供参考, 以实物为准, 如有判误以店堂海报为准</small>	亚细亚新概念旗舰店 二七广场亚细亚2-5楼 电话: 0371-69327391 焦作正弘大卖场 焦作市民主路与和平街交叉口 电话: 0391-2762222	天龙大卖场 嵩山路222号(碧沙岗西门) 电话: 0371-67805026 焦作康爱街大卖场 焦作市康爱街东福东福 电话: 0391-3381153	南阳路大卖场 南阳路与东风路交叉口向北50米 电话: 0371-63671002 漯河大卖场 漯河市交通路中段中汇广场1-2楼 电话: 0395-2312315	未来路大卖场 未来路与金水路交叉口东农展中心 电话: 0371-66772220 新密大卖场 北密新路与东大街交叉口西100米 电话: 0371-63129088	文化路大卖场 文化路与北三环交叉口东康乐福一楼 电话: 0371-63569553 活动时间 09年1月10日-11日
---	--	---	--	---	--