

密布棋子 列阵二七商圈

二七路上演“新亚一条街”

新亚龙都店=新亚旗舰店

今天,位于龙都大酒店1至3楼的新亚手机卖场龙都店将迎来开业的日子,新亚在二七路的店面也将增至5家:新亚总店、新亚郑百店、新亚金运店、新亚华健店、新亚龙都店。新亚如此密布棋子,二七路俨然成了“新亚一条街”。

“经营的高端手机要高出一个样儿来,低端手机也要低出一个样儿来,这样才能突出这家店的档次和差异化。”新亚手机连锁总经理刘军岭对这家店寄予厚望,“龙都店的前身是酒店,本身就拥有不错的硬件设施,加上投入巨大的改造装修工程,店面的形象和环境将提升到一个更高的档次。在这家店,将更多地运用科技方式对产品进行全方位的展示,卖场外立面的两个大型电子屏幕,卖场内部众多的液晶显示器,以及大量真机的演示体验都将给顾客带来不同的购机感受。”

在正式开业之前,新亚除了对新员工进行培训之外,还对新店的布局、服务和管理的进行了统一规划。产品的陈列布置突出新颖,人员素质得到提高,服务质量更进一步。刘军岭说:“我们为这家新店的开业做了大量的准备工作。这样做的目的是想在各个方面超越新亚以前的模式,树立起新亚的一个标杆。借着龙都店的开业,全面提升新亚手机连锁的整体形象,增强新亚的品牌实力。这家店的定位就是新亚的旗舰店。”

服务被刘军岭看成是今后手机零售行业竞争的核心要素,所以龙都店也非常强调服务环节。他说:“新亚新店开业强调服务一方面是从服务角度来创造社会效益,另一方面,也是为了使手机消费环境向着良性发展的方向靠拢,为自己创造更长远经济效益。这不仅不是市场进步的表现,也是竞争的大势所趋。”

1月13日,依旧是清冷的天气,冬日的阳光执着地照着这片热土,二七路的塔尖闪烁着锐利的光芒,这里就是曾经在世纪90年代以“商战”而闻名的郑州二七商圈。沿二七路往北走,依次是龙都大酒店、华健商务大厦、金运大厦、郑州百货大楼,它们有着一个共同的特征,就是每个楼里都有一个手机卖场,名字均叫新亚。在这百米的距离之中,终是没有走出新亚布下的“棋局”。 晚报记者 冯刘克



不足百米 上演左右手互搏?

目前新亚在全省的连锁店面一共有43家,仅二七商圈就分布了5家,而且5家店的距离不足百米。这样布局是否会“左右手互搏”,产生内耗?不少人都存有这样的疑问。

刘军岭对此有着自己的看法,他说:“这么近的距离,产生内部竞争是不可避免的。但这种内部竞争与外部竞争一样,同样可以起到促进经营,提升单店竞争能力的作用。只要各个店面能够错位经营,找准自己的定位,就可以在整体上取得更大的市场份额。”在他看来,“龙都店的定位是旗舰店,在产品、服务、价格等方面都会与其他店面形成差异,代表的是新亚的一种形象。而大康路总店、金运店、郑百店和华健店经营大众化的产品,在档次、规模、经营特色

等方面又有所不同,这样就可以满足不同消费者的多样化需求。”

“布局5家店是因为这里是二七商圈。”刘军岭表示,只有在人流量巨大,消费辐射力和影响力非常强的二七商圈才能进行这样的布局。“二七商圈交通便利,人气极旺,而且手机卖场颇多,这些手机卖场都拥有价格优势、雄厚的实力和放心的售后服务,二七商圈也理所当然地成了郑州人买手机的最佳去处,甚至有很多周边地市的消费者也趁节假日到二七商圈进行消费。人多、活动多、价位低、机型全、服务好成为二七商圈手机卖场的特色。这也造就了二七商圈巨大的市场份额。”显然,新亚想在这巨大市场的市场份额中切一块“大蛋糕”。

格兰仕“盘库补差” 同行暂不应

空调上游原材料铜的价格近半年来急速下跌,导致不少空调整机厂家的经销商生存难以维系。为改变这一状况,13日,格兰仕空调整机公司总经理韩伟宣布,将针对全国所有格兰仕空调的经销网点的库存进行“盘库补差”,涉及全国1万多个经销网点,单台补差价在300~1000元之间,全部补差金额预计将达上亿元。 晚报记者 吴绍超

炮轰价格虚高

韩伟在接受本报记者采访时炮轰其他企业不考虑消费者利益,在成本大幅下降后仍然没有让利消费者,“材料成本占到空调的80%,如今原材料价格已经下降了30%,为什么其他企业不顾及消费者利益而降价?”韩伟同时否认公司是低价倾销。

“2009年格兰仕空调将推行‘零风险’的经营政策,让商家经营格兰仕最为安全。”韩伟直言,“目前空调行业的经销商群体,其脆弱的资金链可以用命悬一线来形容,而大环境导致的行业价格战才刚刚开始。”

中国家电协会副秘书长陈钢指出,此举对空

调业销售模式的价值回归将起到深远的影响,成为了影响整个行业深度变革的标志性事件。

同行闪烁其辞

随着原材料价格持续猛跌,铜价在短短的半年时间内从近8万元一吨跌至2万多,使得行业内1500万台的库存急速贬值。韩伟透露,初步估算,空调产业库存贬值形成至少140亿的“价值黑洞”,导致各大品牌积压在经销商的库存贬值30%以上,一线品牌的贬值甚至已超过40%。

家电网主编李韬称,库存贬值使得经销商损失严重,在不断吞噬经销商的利益,这对于靠借贷输血运营的中小经销商而言产生巨大



的经营风险,而消费者面对高价低值的产品也同样受到损失。

记者在采访中了解到,美的也于2009年元旦前向各地销售分公司发文,承诺对经销商“补差”。而志高空调也于13日宣布,即日起,凡购买志高商用空调天花机的消费者,均可享受“整机包修8年,压缩机包修8年”的售后服务。但大多数品牌对于“库存补差”均闪烁其辞,没有给予正面回答。

引领2009年冰箱市场节能风向标

容声冰箱节能又有新突破

作为我国冰箱节能技术领先品牌,容声一直以节能环保为己任,努力开发高效节能的产品,并取得了一系列重大技术突破,引导了冰箱行业节能技术水平的不断提升。

早在1996年,容声就获得国家级无氟节能冰箱科技进步二等奖,这是迄今为止我国冰箱企业所获得的最高级别的技术奖项。

自从2000年推出我国第一台日耗电量仅0.48度的冰箱以来,容声冰箱又陆续推出日耗电量仅0.38度、0.35度、0.28度的冰箱,不断刷新由自己保持的行业最低耗电量纪录,始终站在我国冰箱行业节能技术的最前沿,引领我国

冰箱行业的节能技术不断进步。特别是在2003年,凭借在节能技术方面的龙头地位,容声独家中标“联合国节能明星大奖”。今年,容声冰箱节能技术再次获得突破,率先推出日耗电仅0.25度的超级节能冰箱,再次展示了其强大的节能冰箱研发水平。

容声始终把节能环保的社会责任摆在首位,致力研发和生产高效节能冰箱。目前,容声所生产的电冰箱,能效等级多数达到国家1级,且早已不再生产3、4、5级能效的产品。

据中国家电研究院专家成建宏介绍,我国冰箱能效新标准将在2009年正式实施。与原

标准相比,新标准中能效指标大幅度提高。其中,具有冷冻冷藏功能的两门家用冰箱能效1级提高了27%,该指标已接近欧盟A++水平。欧盟A++标准是国际上公认的最高能效标准。

另据了解,容声冰箱不仅节能水平领先,而且保鲜效果在业内首屈一指。容声原生态冰箱综合运用了七彩光合养鲜技术、分立多循环发明专利技术、维生素C养鲜魔宝等技术,能提供最佳的温度、湿度、光照度组合,给冰箱内的水果蔬菜提供了一个原生态般的“养鲜”环境。

李红卫

海尔荣登“2008全球消费电子50强”中国企业榜首

美国拉斯维加斯时间2009年1月9日,第四十二届国际消费类电子产品展览会(CES展)在美国拉斯维加斯拉开帷幕。同时由IDC国际数据集团、RBI锐德商业集团等主办的2008年“全球消费电子50强品牌暨中国消费电子10强”也在CES会上揭晓,世界第四大白电制造商海尔在“全球消费电子50强”排行中位居第18位,居中国企业榜首,并连续三年荣登中国消费电子十大品牌之首,向世界阐释了中国品牌的高品质特性。

海尔集团高级副总裁周云杰先生表示,“在信息化的今天,只有品牌才是全球消费者听得懂的语言,因此海尔的目标是成为世界知名品牌。”周云杰告诉记者,海尔正在通过自身的努力创建中国自主品牌,取得显著成绩,有目共睹。

李红卫

迪信通“惠压群雄”

元旦过后,迎来的是手机业新一轮的春节黄金周备战高峰。迪信通携手各大厂家正在紧张筹备年末形式多样的新春促销。全国让利数十亿,特价机数百万台,准备给春节手机市场再添一把火。特别值得一提的是,迪信通与诺基亚、摩托罗拉、索爱、三星等著名厂家还签订了畅销机型优先供货协议,其中摩托罗拉新品Q11作为一款商务智能导航手机已经率先进入迪信通的新春特卖市场,并且还独家配送价值900元的专业导航大礼包,其他品牌的特价手机、包销手机、首销手机也将在贺岁盛典时同时推出。

据悉,具体优惠措施多多,如单台特价手机平均降价50%;进店就送春节吉祥红包,还有精彩大抽奖,包括自行车、电饭煲、电暖霸等超值豪礼。 徐丹

严寒冬季品尝温暖 理光情深送好礼

一月严寒如期而至,凛冽的寒风吹走我们户外活动的热情。这并不能阻止我们对于摄影的热情。面对寒风萧萧,理光以更温馨的方式带给您品质优良的数码相机以及一杯温暖香甜的MOMO茶。

理光数码相机实用的焦段设置、锐利清晰的镜头品质、时尚多变的外观设计在摄影爱好者心中树立一面旗帜。新的2009年,理光光学更是适时将高品质理光睿珀R10以实惠的价格呈现给您。广焦至长焦28mm~200mm配置的锐利镜头以及金属复古的旁轴将理光睿珀R10的专业表现得淋漓尽致。

您在年初还有购买相机计划的话,不妨去理光数码相机展台一看,凛冽的寒风中有理光睿珀R10和温暖的MOMO奶茶一直守候着您的到来。 理数

天勤联合鸿运 拓展河南市场

深圳天勤通讯有限公司是国内一家专业从事移动通讯产品研发、生产、销售和售后服务的高科技企业,该企业在2008年开始推出自己的手机品牌,并积极拓展市场。在河南市场,天勤与郑州鸿运通讯器材有限公司进行联合,与众多经销商通力合作,期望迅速打开市场局面。天勤相关负责人表示,3G时代的到来,为手机行业带来了新的机会,通讯行业也将面临新一轮的竞争。 深深