

从规模扩张到追求品质 河南国美进发后劲

访河南国美总经理张峰

□晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图

对于刚刚履新的河南国美总经理张峰来说,河南国美八周年庆典是他眼下的一件大事。八周年对于河南国美有着异乎寻常的意义。在这八年中,从进入市场到迅速扩张,从规模初具到效益提升,用张峰的话说就是“国美来了,国美发展快了,国美要更优秀”。

这几日,非但国美卖场里挂满了八周年庆典的宣传海报,国美的办公区也是随处可见八周年庆典的条幅,尤其是会议室墙上的巨幅海报,很具震撼力。就以这幅海报为背景,张峰接受了本报记者的采访。

激越八年 丰厚积淀

“国美的发展历程反映了整个家电市场的发展历程。2001年,家电销售区域正从百货商场陆续退出,家电市场的业务也在持续走淡,国美正是在这样的背景下开始开拓省会城市的市场。也是在这一年,国美进入了河南市场。”张峰说。

进入河南市场之后,国美跑马圈地,规模扩张,迅速在河南布下了众多连锁店。在张峰看来,这为国美在河南的今后发展奠定了良好的基础。“物业项目是不可再生的资源,很多网点位置具有不可替代性,有时候隔一条路,生意就会大不相同。经过连锁扩张,国美在河南占据了众多的合适物业项目,这些前期形成的网点布局对于国美在河南市场做大做强有着重要的意义。”

曾经在河南国美做过采购总监的张峰对河南市场有着清晰的认识,“作为中原腹地的河南市场,是兵家必争之地。如果家电连锁企业在河南拿不到市场份额,就无法贯穿起全国市场,也无法支撑全国市场,所以大型的家电连锁企业都汇聚到这里,加上郑州有着悠久的商战传统,致使家电零售领域的激烈竞争在河南市场表现得非常充分。”



“这种激烈竞争的局面不是一时存在的,而是长久存在的,过去激烈,现在激烈,将来也激烈。”张峰表示,面对这种激烈的竞争局面,更多地是要扎扎实实地做好各项基础工作,在长久的竞争中形成自己独有的优势。

经过八年的发展,国美在河南市场有了很多沉淀。“擦亮了品牌”,扩大了品牌影响力,目前国美的品牌已经在河南深入人心,得到众多消费者的认可与信赖,树立了良好的品牌形象。同时,河南国美与消费者之间也建立了顺畅的呼应关系,通过优质的产品和服务,拉近了与消费者之间的距离,让更多的消费者对国美有了深入的认识。另外,河南国美在与供应商之间的协作方面也呈现出越来越融洽的趋势,无论是活动的配合,还是市场策略的协作,都有优异的表现,“我们与供应商之间是越沉淀越理解”。

精耕细作 提升质量

经过多年的发展,家电连锁企业目前已经走出了盲目扩张的粗放型经营的初级模式,转而以提高单店盈利为主要增长方式的精细化模式。

采访中,张峰多次提到了经营质量。精耕细作成了河南国美目前和今后发展的一个工作重点。“我们现在关注的不仅是开多少家店的问题,还包括这些店面的经营质量。如何进行经营运作?如何提高单店质量?如何提高网络质量?如何提高商品销售质量?如何从现有门店获得更大的产出?这些都是我们努力的方向。”

张峰表示,今后将以提升单店经营水平为工作核心,全面整合门店资源,推行以消费者为中心的服务方式,凭借国美电器的规模优势提升门店经营盈利水平,继续保持国美在河南的领先优势,树立起行业发展的典范。

河南国美仍将全面发挥价格优势,以低价为企业发展的切入点,发挥价格优势,通过低价占领市场,提升整体销售额,提高单店经营质量。为了有效提升单店盈利水平,河南国美将增强与厂商的合作,通过大单定制、包销定制等措施,使国美家电产品的价格更低一些,通过与厂商进行互动,以争取更多的厂家资源。“在一段相当长的时期内,家电零售领域的价格战将依然存在。”张峰说,“国美是靠低价打出来的品牌,低价也是国美依靠规模效应取得的竞争优势,无论什么时候我们都会高举低价的旗帜,推行低价销售的市场策略。在继续推行低价的同时,我们将更加重视自身品牌的建设,继续提升市场满意度和品牌美誉度,通过承担更多的社会责任和行业责任,发挥一个社会型大企业的社会引导作用和国美电器的品牌号召力。”

随着家电零售行业的发展,各个家电卖场在产品、价格、布点等方面的同质化越来越严重。在这种情况下,服务成了各个家电卖场竞争的焦点。河南国美也提出了“向服务要竞争力”的口号,“以前的说法是‘消费者请注意’,现在我们要改成‘请注意消费者’,消费者想要什么样的产品、环境和服务,我们就要提供什么样的产品、环境和服务,通过这种贴心服务,提升消费者的品牌忠诚度,稳定和扩大河南国美的市场份额。”

为了庆祝八周年,河南国美在7月份推出了一系列的促销活动回馈顾客。张峰介绍说,此次八周年庆典活动以普惠的形式开展,保证每个在国美购买电器的消费者都能获得实惠。另外,河南国美还将利用八周年庆典的契机,推出夜市专场,国美电器要充分挖掘夜经济潜力,把国美的夜市做成消费者喜闻乐见的事,准备将自己的夜市专场做成一个响亮的品牌,为拉动郑州的夜经济做出自己的贡献。

GOME 国美电器 有国美·生活美

司庆促销 **7月3日-7月12日**

仅剩 **6** 天 机不可失

不得不去 8 周年 巨惠 5 店领衔 司庆巅峰 促销

10天10店 巅峰 正在进行中.....

促销主会场: 德化店 金成国贸店 大上海店 曼哈顿店 经三路店 陇海路店 大学南路店 泰隆店 北环路店 南阳路店

2000台清爽电风扇已送出
司庆送出5000台

1000台营养榨汁机已送出
司庆送出2000台

500台豪华微波炉已送出
司庆送出1000台

80台22英寸液晶已送出
司庆送出150台

60台32英寸液晶已送出
司庆送出100台

单件满800元



价值78元

电风扇

单件满1800元



价值158元

榨汁机

单件满3800元



价值299元

微波炉

套购满8800元



价值1588元

22英寸液晶

套购满18000元



价值2888元

32英寸液晶

活动时间: 7月3日-7月12日 活动地点: 郑州各店 特价机、团购、批发、指定型号不参加本版推广活动 赠品数量有限送完为止 所有报广图片均以实物为准 如有刊误 以店内海报为准

Haier 海尔鼎力支持国美8周年司庆火爆热卖

海尔意式冰箱 抢鲜登陆国美

意式时尚 新鲜发布

 超级空间 随心百变 19800 BCD-586WL 法式对开门	 变频风冷 Vc保鲜 10800 BCD-551WYZ 变频对开门	 变频风冷 Vc保鲜 9280 BCD-551WSY 超薄对开门
 真彩视界 直开新鲜 6280 BCD-318WSL 意式三门	 酷钢板板 弹性空间 5680 BCD-278WRSV 全温区三门	 精控多温区 新鲜每一度 3399 BCD-226STV 变频三门

节日期间更多精彩,敬请关注海尔冰箱国美卖场

空调

买液晶 送



液晶

彩电

买空调 送



微波炉

电脑

买电脑 送



音箱

3C、特价机、团购、批发、指定型号不参加本版推广活动 赠品数量有限送完为止

全国服务热线: 400-811-3333

门店热线 国美德化店: 66970139 国美曼哈顿店: 86079099 国美经三路店: 69351509 国美泰隆店: 67723025 国美南阳路店: 63678131 国美陇海路店: 68963318 国美金成国贸店: 66618101 国美大上海店: 69323737 国美大学南路店: 68758211 国美北环路店: 63501830

国美,您身边的家电专家

网上购物: www.gome.com.cn