十一买电器 首选到苏宁

——苏宁棉纺路旗舰店借势开业豪宴全城

随着十一黄金周临近，各大商家已经备足“弹药”开打节前市场，作为历次商战中不可或缺的主角之一家电行业也不例外。全国家电连锁巨头也于月初表示，早于上月已经展开与各大商家的谈判，囤积多达10亿巨量的特惠资源，全面抢占十一市场。而苏宁电器进驻河南市场第一店——棉纺路旗舰店9月26日的重装开业更是成为苏宁电器今年十一释放十一促销力量的“试验田”，特惠资源总量和让利幅度可想而知。

天时、地利、人和，展示王者风范

兵家作战，讲求天时、地利、人和。

而在业内人士看来，苏宁电器棉纺路旗舰店盛大开业占尽此三大优势，旺季开业、具有绝对的商圈地位、厂商携手重磅出击，为十一黄金周的销售提前点火，9月26日开业告捷已尽在掌握之中。

碧沙岗商圈位于嵩山路与中原路交汇区域，业态丰富，客流如织，商业氛围浓厚，是城西稀有的核心商圈之一，商圈前景广阔，乃商家进驻城西必争之地。随着2005年3月苏宁电器的入驻，商圈核心已相对北移，同时，扼城西进入市区要塞的苏宁棉纺路店更是能够将巨大的客流直接揽入怀中。纵观全局，苏宁电器棉纺路旗舰店占据商圈地利优势。

苏宁棉纺路旗舰店成立四年半，培养了大批优秀的销售人员，可以说它也拥有全市经验最丰富的营业员群体，另外，80%以上的中高层管理人员能够对店面销售进行实时监控，灵活地对消费者进行让利操作。鉴于该店在商圈的地位，各大工厂对于棉纺路旗舰店重装开业也将在促销资源上给予最多的倾斜，使其在商品的价格、货源等方面具有更大的比较优势。

同时，会员总量和忠诚顾客群体的优势也是苏宁棉纺路旗舰店“人和”优势的一大亮点，该店拥有超过10万人的会员总量，活跃会员比例和会员消费贡献率均居高不下，也使得该店此次重装开业具有更大成功几率。

阳光、服务、价格，聚八方人气

棉纺路旗舰店是苏宁电器进驻河南市场的第一家连锁店，进驻当初就将全新的苏宁电器经营服务理念引入绿城，近5年以来，苏宁电器一直倡导和坚持的“至真至诚，阳光服务”的为绿城消费者带来了与以往不一样的感受，苏宁的品牌形象已经深入人心，该店多达10万的会员总量也能够在一定程度上反映出苏宁服务和品牌在商圈的影响力。

苏宁服务的宗旨体现在至真诚至诚和顾客满意上，棉纺路旗舰店工作人员认为，它所达到的效果不能仅仅停留在承诺不销售伪劣产品，服务态度好，产品出了问题上门维修及微笑服务等比较肤浅的层面，而应当凝聚在真诚、完美、和舒心这三重服务效果上，最终要实现的就是“真诚的服务+完美的产品=舒心的享受”。所以在倡导3C产品的同时力倡3C服务，让顾客走进商场能感受到超出想象的满意，在所有员工的思想中灌入苏宁有的只是服务这一理念。

通过一系列的服务措施，苏宁不仅为消费者提供了全程无忧的阳光服务，更与各家电零售商拉开了差距，使家电业的由单纯的价格战向价值战演变，形成差别化的竞争优势。

苏宁电器始终坚持服务第一，同时体现在“价格”和优惠方面的活动力度也将吸聚八方人气。据苏宁电器棉纺路旗舰店店长介绍，开业期间，预存、预约都有额外优惠，为保证价格不比十一高，苏宁还适时推出了“价保十一”的服务承诺，消费者尽管放心采购。苏宁电器棉纺路旗舰店此次赠送礼品的力度同样非常震撼，据了解，开业3天内，将送出600套炊具两件套，400台电压力锅，200台液晶电视，100台合资滚筒洗衣机等海量赠品，而这些数据是苏宁电器完全基于消费者实际数量的考虑，实实在在优惠，不掺和任何水分。另外，已经于前日启动了多长人气活动，会员只要光临就可免费领取洗衣粉，天天都有折叠自行车一辆送出！

创新、丰富、领先，回馈绿城大地

作为河南苏宁电器两大旗舰店之一——苏宁棉纺路旗舰店义不容辞地担当起在所处商圈引领家电时尚消费风潮的重任。

据介绍，苏宁电器棉纺路旗舰店营业面积近7000平方米，位居商圈同行业绝对领先水平，超规模经营面积使得该店拥有着丰富的品牌进场率和出样率，超大的经营面积和独特的文化品味将使之成为中外家电品牌展示其魅力和各国家电发展潮流的竞技场，每年绝大多数时候更是各大品牌年度新品的首要“发布站”，在某种意义上可以说这里代表家电科技未来发展趋势。

据悉，此次重装开业，苏宁将瞄准国庆黄金周旺季市场打造新的“价格盆地”，包括彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨卫、手机、数码、电脑在内的各大品类均有大量特价机型海量释放资源，比如32英寸液晶电视将跌破2000元，国产46英寸液晶跌破5000元，合资40/42英寸液晶跌破5000元，名牌1P冷暖空调跌破1000元，名牌大2P二级能效豪华冷暖柜机跌破2900元，双缸洗衣机跌破400元，全自动洗衣机跌破800元，名牌两门冰箱跌破1300元……纷纷跌破价格极限。

李无双