

一“杰”抵豫，暂无“新闻”

大商电器连锁总公司河南分公司新任掌门朱长杰专访

一方水土养多方人 世上面包一人吃不了

中原市场大，人多。竞争很激烈。但“一方水土养多方人，而不是养一方人”，朱长杰认为，无论在任何一个地方，任何一个领域，不论是来自天南还是海北，都是英雄辈出，包括家电连锁业，现在在中原及国内市场上叱咤风云的不是有五方诸侯（大商电器、国美电器、永乐电器、苏宁电器、五星电器）连年征战嘛？至少从目前看，五方诸侯个个精神抖擞、红光满面——无一露出败相。“战争虽然残酷”，但最能锻炼智者和勇者。

朱长杰的话不慌不忙。世界属于大家，不属于“寡人”。一个人想将天下的蛋糕都吃进自己的肚里是不现实的，因为一个人的胃容量有限。道理是，只要努力肯干，面包总会有。虽说郑州市场、河南市场乃至整个中国市场，几大家电连锁连年斗法，但这一个个生龙活虎、一个比一个“能吃能喝能打”就是最好的例子。

“家电市场，几大家电连锁的风云传奇，将长时间地演绎下去”。

人家单挑我合围 人家合围我单挑

国内几大家电连锁走的都是“单挑”之路，他们自己不经营百货。大商电器的战略是电器随着自家的百货走，大商电器与其余几家家电连锁最

“郑州20多年前来过，没有特别的印象。这次来郑州到任没几天，尽忙公司的事了，还没得有空好好看看郑州。”10月27日下午面对记者有关郑州印象话题，来自大连才上任十几天的大商电器连锁总公司河南分公司总经理朱长杰没用诸如“郑州变化很大”之类的“外交词令”。

体健背阔，快人快语，这是记者对朱长杰的直观印象。 晚报记者 李无双/文 赵楠/图



大的不同点就是后者在某种意义上说是“单业态生存”，而大商电器是“多业态生存”。大商的宗旨是，打造百货中的家电连锁。让消费者真正享受到一站式消费、一站式服务，“消费者到了大商就齐了”，“衣食住行，娱乐视听等等等等，楼下楼下，应有尽有”。

几大家电连锁在家电方面走的是不细分档次的“合围大法”——虽说“天下面包有的是”，但大家都不管三七二十一的一条道上“抢”，是不是有点儿太“野生”？是不是也有“不够科学之嫌呢”？

朱长杰对于目前几大家电连锁不分档次即大小通吃、高低不弃等的同质化经营不大赞同，大商将走“精品路线”、“高端路线”。朱长杰介绍，大商电器国贸店、金博大店重装后高档的、高品质的进口家电、合资家电及国内品牌中档货品将全面充实，而中低档家电产品将全面撤出。他说，大商电器不仅仅是专营高精尖产品，相应的服务质量也将随之“同档”提高，比如员工的精神面貌及购物环境等都将全面升级。到时候，各界成功人士，多金人士，想购买顶级家电，想得到顶级享受，“就来大商电器吧！大商电器高端电器云集，是顶级消费中原俱乐部！”

大商此举是不是意味着其以后就只为富人

服务呢？非也。朱长杰介绍，明年拟开的郑东新区宝龙店、绿城广场社区店中的后者就是以中低档家电为主打产品的。“我们要走的是差异化道路。有针对性，定向爆破。”

最憎恶长舌妇 最厌恶两面人

当今是信息社会、信用社会、效率社会。大家的时间都很宝贵，大家面对的都是成年人——多是心智健全的成年人。所以朱长杰认为，通常情况下，大家还是尽量以诚相见，有话当面说好。

真诚做事，真诚待人，当宽则宽，当严则严，相素与实在是大道大智；虚伪与华哨，是雕虫小技因而是末道末流。

朱长杰的真言是：凡事都是实打实干出来的。大商集团这所以有今天的地位，就是干实事儿的人多，不干实事儿，只会叽叽歪歪说闲话的人少而又少，如此而已。

他对自己的评价是，非常耿直。打哑谜，弹弦外之音不是强项。不过，记者此番采访，朱长杰似并未畅所欲言，许多话题他未能深谈，或许是初来乍到，许多事他还需要理清头绪，或许是话题涉及敏感等，他实在不便多说。

无疑，记者要想与之更“深入”、更“透彻”的访谈，只有假以时日——等待“下一次”了。

国美家电家装节推出冰洗特惠

本周末，继3G手机节之后，河南国美又推出重磅促销活动，针对冰箱、洗衣机等品类，举办各项优惠活动。河南国美上周末举办了首届3G手机节，索尼爱立信、诺基亚、中兴等诸多品牌推出的3G机型，得到了消费者的热捧，据河南国美采销负责人介绍，3G手机销量有明显提升。



价格全线触底直降300-1000元

据河南国美冰洗科负责人介绍，这次冰洗优惠力度非常大，像大容量洗衣机，直降幅度高达300-800元，节能3门冰箱，直降300-1000元；而且这次还推出了很多套购优惠，不仅价格更实惠，而且套购冰箱和洗衣机，还有豆浆机、小冰箱、液晶电视等超值赠品，即使单独购买，也有送赠，如买冰箱送乐扣套装，购洗衣机送微波炉等。

冰洗新品功能取胜

洗衣机新品主要有三洋小滚筒和松下的大滚筒和烘干波轮一体机，功能设计科学、节能，而且这次国美推出的新品种，还有LG一款洗衣机，采用了DD电机，它具有静音、省电等功能，也是近期市场上比较热销的机型。

随着国家提倡使用节能家电工作的开展，以国美电器为代表的家电卖场也在大力推广1、2级能效的家电，其中洗衣机、冰箱产品，1、2级能效占比已达到九成。据悉，洗衣机能效标级别主要是依据GB12021 4-2004《电动洗衣机能效限定值及能源效率等级》年nGB/T4288-2003《家用电动洗衣机》，根据该标准将洗衣机的主要性能洗净比、耗电量、用水量进行分级，最后根据三个指标同时能够达到的等级，确定该产品的能效等级：1级表示产品能效状况处于国际领先水平，2级表示节能，3级表示处于国内平均水平，4级表示能效水平偏差。

国美3G升级推广月

作为中国的3G元年，商家纷纷联合运营商开展活动拉动3G需求，河南国美举办的“3G手机节”活动将在本周达到高潮。此次3G手机节，国美针对诺基亚、索尼爱立信、LG、三星、中兴等众多知名品牌50余款3G手机举办优惠活动，消费者凭任意一款可正常使用的2G手机到国美指定门店预存话费，即可参加2G换3G手机（指定型号）活动。推广3G手机的同时，更有大量2G手机特价促销，最高降幅可达50%，还有价值数百万的原厂电池、存储卡、蓝牙耳机等配件礼品赠出。

李无双/文 赵楠/图

18800全套家电 苏宁等您搬回家

18800全套家电搬回家

受习俗影响，进入立冬便是婚嫁的好日子，结婚一族也便开始为安家幸福忙碌起来，自然少不了挑选心仪的成套电器。据了解，从本周起苏宁电器将全面针对婚庆、家装人群推出“套餐”销售，主打全套婚庆家电。包含创维42英寸、32英寸液晶电视两台，容声213L冰箱一台、小天鹅洗衣机，美的空调两套，18800元全套打包，与此同时推出的还有，6600元小康四件套、9800元白领四件套、28800元贵族六件套、58800元尊贵10件套，让利幅度明显，超值实惠。同时，针对套购人群苏宁电器还将培训专人提供金牌导购服务，包括机器功能介绍、付款绿色通道、售后服务沟通协调等多项快捷服务，省钱的同时将大大节约顾客选购的时间成本。

热水器精品推荐周开幕，速热式电热水器备受追捧

据了解，热水器等制暖电器从本周起将正式成为苏宁电器河南各门店的重点促销产品，直降、返券、赠礼等多种促销活动也将全面开展。活动期间，除了大力度推广冷凝式燃气热水器外，另一高能效产品速热式电热水器，也将受到苏宁大力度助推。原来，随着用电环境改善以及“速热防电墙”技术的发明，速热式热水器市场份额迅速上升。速热市场占有率迅速上升的原



因还归因于它的节能。相对于一般容积式电热水器而言，速热式电热水器不仅具有加热时间短、整体外观好、安装简单等多方面的优势，还在于速热大幅度减少了因已加热热水热量散失而造成的能量浪费，节能性能突出；从而备受消费者追捧。

彩电进入“大”时代，本周起迎来让利“大”促销

据苏宁系统显示：40英寸及以上大尺寸平板已经开始占据各品牌销售排名前列，国庆期间40英寸及以上大尺寸平板在苏宁系统中的销量占比已逼近50%，由此可见彩电已经开始进入“大”时代。据河南苏宁电器有关负责人介绍，虽然中小尺寸平板由于较低的单价以及“家电下乡”政策的推动，依然保持着较高的市场占有率，但从苏宁系统内各品牌机型的销售数据来看，40英寸及以上尺寸大平板增幅明显。

冯刘克/文 赵楠/图

一线品牌五星特卖“惠”周六开场

双休家电套餐销售喜人，占比达60%以上

一次性把液晶电视、冰箱、滚筒洗衣机、灶具全买了成为上周双休流行的消费趋势。上周双休，家住花园路的杨先生一进五星亚细亚旗舰店就要求家电顾问为他服务。短短2个小时工夫，家电顾问就为他70平方米户型的新居选择了经济系列的家电套餐，包括两台格力空调，AO史密斯的热水器、新飞冰箱、小天鹅洗衣机、海信37英寸的液晶彩电、格兰仕微波炉、老板油烟灶具各一台，对此，杨先生表示非常满意。

五星电器河南分公司的统计显示，上周双休一次性购买两件以上家电产品的比例可以占到总体销售额的60%以上。

承借第一波的旺销势头，五星电器将继续推出家装攻势，第二波促销从本周末开始。本周五星电器各大卖场影视、空调、冰洗新品惠卖，五星乘胜追击掀起“金秋家装节”促销让利的第二波。



高端洗衣机新品抢先卖

时至深秋，天气渐冷，五星电器已经开始紧锣密鼓地备战11月第一个周末的销售。每年的这个时节都是洗衣机的热销时期，为了迎合这种市场趋势，五星电器将携手联合海尔、西门子、松下、荣事达、三洋、美的等众多知名厂家共同助阵，以最大的优惠力度和多种促销方式满足消费者对冰洗家电的各种需求。顾客不仅可以享受到极低的价格保障，还有贴心的五星家电顾问全程服务，各大卖场店长担任高等级别的家电顾问。

店长亲自担任家电顾问

活动期间，五星电器家电顾问也将全程陪同消费者导购、比价、提供建议，帮助消费者核算最优惠的购物搭配争取最大的实惠。在

本次金秋家装特卖会上，消费者来到五星卖场就可以选择身边的家电顾问获得服务，他们将借助自身的专业知识并结合消费者住房的户型、装修风格等家居特点为消费者提供不同的购买方案。通过家电顾问消费者可以选择合适的家用电器。

五星电器河南分部总经理战卉介绍，负责本次五星电器卖场活动的家电顾问均是从各大卖场选拔出的，他们拥有非常丰富的销售经验和产品知识，其中70%以上达到五星“柜长”以上的业务水平。五星电器各大卖场店长在管理岗位的同时，兼任高等级别的“家电顾问”。只要消费者在五星购买家电，无论什么品牌，家电顾问都将为其协调解决。

冯刘克/文 赵楠/图