

国美 23 周年庆火爆进行中

国美连续三年成为中国零售最有价值品牌

12月2日，睿富全球排行榜“中国最有价值品牌排行榜”在纽约揭晓，中国最大的家电零售连锁企业，国美电器的品牌价值为553亿元，连续三年成为中国零售最有价值品牌，凸显了其在经济变冷下引领行业持续发展的创造力和领导力。排行榜显示，100个中国消费类品牌进入最终榜单，前五位依次为，海尔、联想、国美、五粮液和第一汽车。

2009年是国美实施以提升盈利能力及网络优化为主导的战略转型的一年，并初见成效。根据国美电器(0493.HK)

近日发布的2009年前三季度的业绩公告显示，自2008第四季度以来，国美电器首次取得同店销售同比增长，同店销售增幅为2.05%。每平米销售表现也实现季度环比的稳定改善，由2008年第四季度的人民币3,100元提升至2009年第三季度的3,799元。同时，由于采取有效的产品差异化管理及供应商合同规范化，国美电器的综合毛利率从去年同期的16.75%增至16.83%；销售收入按季度持续提升，今年第一、第二和第三季度环比分别上升3.24%、8.79%和2.85%。

此外，国美电器通过成功引入贝恩投资、公开发售等融资等活动，财务状况进一步得到巩固，充裕应付营运资金的需求。

针对消费者需求的变化，国美积极调整经营策略最大化为消费者省钱。本着“薄利多销”的经营理念，国美通过定制化大单降低采购成本，并举办系列促销活动，让利消费者。相关数据显示，虽然家电行业原材料价格出现不同幅度的波动，但家电产品价格始终保持在低位。

在多年的经营实践中，国美始终以

创新服务为核心理念，以消费者利益为中心，构建高效率、高标准的综合服务价值体系。集团以呼叫中心为服务基础，形成覆盖全国220多个城市的即时服务网络，2009年又在原有服务基础上，开通了SMS自助查询及短信服务、在线服务电子商务模式、“定点提示”客户关怀工程、高端客户“VIP易键通服务”等创新举措，全方位的满足了消费者的需求。目前，国美客户服务系统已成为集促销咨询、购买指导、售后服务等功能于一体的全功能综合化服务平台。同时，国美继续强化“诚久保障”服务，受到消费者的欢迎，成为行业领先的服务标准。

本周继续推出无需购物抽30万购房基金 购物送电子现金券

据悉，自11月26日起，国美集团启动的23周年庆活动已经开始一周了，只要您到国美电器全省各门店都可以参加无需购物抽30万购房基金的活动，而且购物还有电子现金券赠送。本周还将继续推行国美23周年庆无需购物抽30万购房基金、赠送电子现金券、老三样换新三样、2G换3G、卡片相机换单反等优惠活动。

23年来，国美电器一直致力于提升人们生活品质，并不断推进家电行业服务理念的革新和提升，无论23年前的家电老三样，还是现在的高科技家用电器，国美电器其实离我们的一直都很近，并成为我们选择家电的参谋。

从国美集团获得的消息称，这次国美电器23周年庆典将在全国范围内抽取30万购房基金大奖，而且无需购物就可以参加，该活动自2009年11月28日至12月13日，只要你到国美各门店领取一份活动单页，按照单页的说明编辑短信，发送到12114就可以了。

河南国美采销总监杨晓刚介绍，此次活动是国美23周年之际对消费者的感恩回馈，23年来，国美成长为中国家电零售连锁的第一品牌，得到了消费者的一致支持和认可，此次周年庆的让利规模是历年最大的一次，除了30万的购房基金免费抽奖，还有多款超值家电套餐和数百款的低价家电上市。

国美全面确保23周年庆及时配送货

服务是零售企业核心竞争力的本质所在，只有服务价值最大化，才能凝聚最多的用户资源。23年来，国美电器不断革新送货物流系统，采用现代化信息技术手段，即使跟单送货，并在全国各地建设物流基地，为顾客提供最快的物流送货服务。在国美电器23周年之际，国美售后负责人向笔者透露，公司23周年是国美的大型促销期，也是历年消费者购买家电的一个高峰期。为保证在第一时间让消费者用上购置的家电产品，国美电器在全国范围内共筹备了2355家专业的安装服务商，将有3万名安装人员投入到工作中，保证送货和安装的及时性。

物流运输方面，国美电器拥有国际最先进的ERP系统保障了物流信息的实时传递，可实现门店销售信息与配送中心实时有效对接，日处理订单可达20万件。

对于VIP顾客，节日期间，国美电器根据顾客需求免费提供定时专送或限时快递的高端服务，以及定时、限时的安装服务。标准宅配也将按照顾客的购物时间，免费提供当日达或次日达配送服务。

冯刘克