

# 2009 实现 300% 业绩增长



2009年的手机零售行业充满变数,各种力量的角逐让市场的竞争变得更为激烈。在这样的背景下,迪信通手机连锁通过规范流程、提升服务等措施,保证了业绩的持续增长,相对于2008年,实现了300%的业绩增长。今年8月开始推出的“8周年百日庆典”的活动中,迪信通手机连锁与30余家厂商强强联手,分品类、分品牌、分阶段开展特色促销活动,形成全场联动、劲爆同贺的大声势,效果显著。

晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图

参阅方阵:郑州迪信通电子通信技术有限公司

**方阵情况:**迪信通作为各类通讯终端产品、配件、数码产品以及手机增值业务的全国连锁专业卖场,汇集了千余种通讯、数码品牌,近千款时尚、畅销机型,市场占有率连续7年雄居全国专业卖场榜首,成为国内通讯产品的集散中心和国内外手机新品发布的重要秀场。迪信通与众多国内、国际知名厂商强强联手,实现了绝大部分品牌的全国直供,省去中间环节,确保消费者买到称心如意的产品,并得到更大的实惠。迪信通为顾客提供全方位的专业“三包”服务,还特别推出超长保修服务。自2001年迪信通入驻中原以来,迪信通手机连锁走过了不平凡的8年,在手机卖场领域中取得赫赫成绩并成为河南移动核心战略合作伙伴。经过8年的历练,河南迪信通手机连锁凭借自身雄厚的实力和广大消费者的支持厚爱一步步走到今天,成为目前我省首屈一指的专业手机大卖场。在迪信通手机连锁卖场中,云集了诺基亚、摩托罗拉、索尼爱立信、三星、联想、LG、OPPO、步步高等多家国内外著名品牌,门店明亮宽敞,购物环境让人轻松愉悦,品种也非常齐全,并有专业的导购人员为消费者提供热情周到的服务。

方阵领队:总经理 陈施霖

**领队感言:**如今的迪信通在河南已经站稳了脚跟,员工队伍精干而高效,资源整合得到了质的提升,管理制度已经非常完善,为当地的经济的发展作出了突出贡献。2009年,我的关注点是店面服务的提升,在这方面下了很大的工夫,投入了大量的人力和物力进行员工的培训,推出了“首问负责制”和“免检换新”两项售后服务新规,并站在顾客的角度,为顾客的利益着想,从售前、售中和售后多个方面去完善各种服务制度。在价格方面,我们坚决执行公司的政策,实施同城最低价、同价服务最多的政策,让消费者来迪信通能享受到最优惠的价格和最好的服务。我坚信手机卖场要想在竞争中脱颖而出,就要在品牌、服务、促销等方面做出特色,让消费者真正了解通信产品,明白并掌握通信产品更多的功能,从而挖掘出更大的消费潜力。

方阵副领队:副总经理 陈洪

**副领队感言:**作为2009年迪信通全省销售工作和市场工作的负责人,我身担重任,倍感压力。2009年,手机市场受到一些外部环境的冲击,销售前景并不乐观,但是企业要生存,要发展,就一定要发挥主观能动性去克服各种外部环境导致的不利因素。我们通过总

部源源不断地从厂家、代理商那里争取到首发新品或包销产品这样的优势货源,以保证我们的货源与其他手机卖场相比占有绝对的优势。在市场活动方面,有效整合当地厂家、代理商的资源为公司的销售政策服务,每周不间断的促销活动,不仅增添了卖场的趣味性和娱乐性,也在一定程度上影响了部分消费者的购买意向。

方阵创意:市场部 徐丹

**经典回放:**2009年8月26日,迪信通河南公司酝酿已久的“校园精耕活动”终于正式启动。迪信通推出此次校园活动,不仅把迪信通品牌主动推到了大学生们的面前,还与大学生建立了一种感性沟通,影响了大学生的购买心理。

**活动背景:**大学生消费容易出现“潮汐现象”,即一个新事物、新品牌在大学生市场会在某一个节点呈现突然的高峰。哪个营销平台能够整合这个消费群体,给客户带来的营销价值将是不可低估的。迪信通河南公司通过在郑州35所较有影响力的高校招聘在校生作为迪信通的兼职校园经理,一方面通过企业的平台培养了部分有志青年自力更生的能力,还建立了一条学生在迪信通购机的绿色通道,为公司销售和从高校选拔人才都奠定了基础。

## 阅兵 第一卖场



郑州迪信通电子通信技术有限公司总经理 陈施霖



Yolo 永乐生活电器

非比寻常15年 年终狂惠15天

交通店 融元店 大岗刘店

12月19-20日

三小虎闹郑州



# 三店同开业

# 永乐造惊奇

单品 满1219元 平均直降200元 再送200元

套购 满2880元 送五件套 开业精致生活大礼包  
满5880元 送十件套 开业品质生活大礼包

1分=1元 送分=送钱 回馈老顾客

单 满500元 即送50积分  
品 满1000元 即送100积分

开业期间,永乐老顾客购物即可额外加送



- 电磁炉 限量20台 99元
- 步步高点读机 限量10台 298元
- 好记星点读机 交通、融元限量50台 298元
- 爱国者MP5 4G内存 499元
- 樱花浴霸 每店限量10台 320元
- 诺基亚N530 限量20台 798元
- 19"液晶 980元
- TCL空调 限量10台 1290元
- 星星冰箱 每店限量10台 1298元

限购两件以上,单品满800元。3C以及特价、明示商品除外,不与其他活动同时参加(限前200名)

每天每店(交通店、大岗刘店、融元店、商业店)限前100名

全国服务监督电话 400-811-3336  
河南服务咨询电话 Yolo 0371-63698877

交通路店 0371-68189300  
地址:交通路与保全街交叉口

伏牛 大岗刘店 0371-68632991  
地址:汝河路与伏牛路交叉口

花园 融元广场店 0371-65785915  
地址:花园路与畜牧路交叉口

集团采购热线 15093308880  
13603846963

消费提示:特价、团购、批发不参加  
活动,所有活动不重复参加,赠品先  
到先得,赠品送完为止,产品以实物  
为准,所有赠品仅供参考,以店内实  
物为准,产品功能描述以产品说明书  
为准,如有误刊请以店内海报为准。  
19, 39, 99  
价格保障 退货保障 换货保障