

# 阅兵 第一卖场

岁末，有一种特别的牵挂，缠绕着我们的心。让我们牵挂的人，就是千万个陌生的“你”。

看着21世纪第一个10年最后的日历正在一页页减去，这时除了阳光和梦想，没有什么可以把人轻易打动。走在迎接2010年的道路上，梦与路创意就是生活，智慧就是资本，行动就是希望，坚持就是成功。除了这些，我们还要向身边的每一个人，说一声：“祝愿阳光洒在你的脸上！”

阳光洒在你的脸上，温暖留在我们心里。迎着明天崭新的太阳，陌生的朋友，我们一起同行。



河南中州实业发展有限公司  
董事长彭井思



河南省长远电讯有限公司  
董事长蒋祥恩



赛博数码广场曼哈顿店  
店长孙国敏

## 阅兵·中州通讯手机连锁方阵

# 整合资源 迎接更大机遇



参阅方阵：中州通讯手机连锁

方阵情况：利润低，对手多，竞争压力大，在这种情况下，郑州市中州通讯手机连锁公司提出了“诚信经营，童叟无欺，同业相帮，和谐发展”的发展思路。差异化的服务将使卖场的服务内容进一步延伸，尤其在售后阶段，中州通讯加大了对购机客户的资料管理，在此基础上，对客户进行回访、使用方法指导、手机维修服务和提供各种增值业务等。

随着3G产品的市场推广，中州通讯手机连锁在3G产品的销售中也取得了较好的经济

效益。2010年，手机市场将继续转暖，运营商对终端的影响会加大，3G产品的销售会得到更大的提升，中州通讯手机连锁会抓住机遇。

方阵领队 河南中州实业发展有限公司董事长彭井思

领队感言：从1989年3月怀揣2000元在郑州市中州商场开办了郑州市最早的经营通讯器材公司——郑州市中州通讯器材经营部到现在，一路走来有过很多不平凡的经历，我们不仅相信眼光，更相信恒心。“实现自身价值，创造社会财富”是我的目标，今后我还将为这一目标继续努力。

方阵副领队 郑州中州科贸有限公司总经理石书奎

副领队感言：作为中州通讯最早的员工

队伍中的一员，我对中州通讯有着很深的感情，从2002年开始担任郑州市中州科贸有限公司的领导职务以来，我对中州通讯的发展考虑得更多了。今后的发展中，除了在连锁布局方面继续深入之外，我们还将把服务这张牌打好。

方阵创意 郑州中州科贸有限公司企划总监王冲

企划感言：相信梦要不停追逐，熬过黑夜是日出。2000年开始从事策划行业，并成功地策划和实施了多期的经典商业促销案例。2002年成功地考取了WBSA商务策划师。在从事商业策划的10年中，成功地运作和筹办了40多家大型卖场的开业及开业系列促销活动。策划和实施了“大学生手机节”、“世界的电信日，国人的517”等活动，市场反映强烈。

## 阅兵·长远手机连锁方阵

# 批零兼营 拓展广阔渠道

长远手机连锁走的是批发和零售兼营的发展道路，批发和零售两块业务相辅相成，为长远的快速发展奠定了坚实的基础。2009年，长远手机连锁批零兼营的优势得到进一步增强，渠道拓宽，进入一个稳定的发展期。为了提升连锁店面的赢利能力，长远手机连锁一方面稳步开店，另一方面加强管理，着力提升现有店面的质量，取得了良好的成效。

晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图

参阅方阵：河南省长远电讯有限公司

方阵情况：手机经销商对于渠道建设的努力程度往往能直接反映其所经销手机的最终售价和货源的稳定程度，而价格又往往是消费者决定是否出手购买的最直接标尺。因此，对于众多手机经销商而言，渠道无疑是最重要的一环，渠道是众多手机经销商的立足之本。长远最大的优势是批零结合，目前是长虹、高新奇、宝捷迅、万事通等多个品牌系列的河南总代理，旗下拥有18个地市的渠道分销网点和多家大型手机零售连锁卖场，在产品、渠道等方面有着很强的掌控能力。

长远是一个很特别的公司，当很多企业还把手机服务等同于维修的时候，长远已经开始进行服务细分的尝试，现在长远的服务共分为售前、售中和售后三块内容。在售中服务方面，长远体现出的是人性化关怀，从顾客进店，都有销售人员前往指引，耐心地为顾

客讲解各种机型的特点，尤其让人想不到的是店里还备有各种常用应急药品，以备顾客急需。在售后服务方面，长远更是推陈出新，提出了两年保修和终身保修的概念，诺基亚、摩托罗拉、三星、飞利浦等一些主流机型长远在厂家的一年质保基础上又延长一年的质保期限，对于自己独家代理的几个品牌，则终身保修。

方阵领队 河南省长远电讯有限公司董事长蒋祥恩

领队感言：长远现在已经从最开始的一家移动电话专营店发展成长虹、高新奇、宝捷迅、万事通等多个品牌移动电话系列的河南总代理，旗下拥有18个地市的渠道分销网点和多家大型手机零售连锁卖场的大事业，企业发展在稳步向前。

方阵副领队 河南省长远电讯有限公司



总经理全俊峰

副领队感言：在2009年竞争加剧的市场环境中，长远手机连锁继续保持低调和踏实的一贯作风。正是对手机零售行业的充分了解保证了企业发展的正确方向，在前进的道路上，我们将永不止步。

方阵创意 河南省长远电讯有限公司营销总监李明

企划感言：较强的专业背景让我在实际营销操作中有着很大优势，正是因为对IT、通信、增值服务和消费类电子行业有着深入了解，才使我先后策划组织了多个出彩的营销活动。这些活动提升了长远手机连锁的知名度，提高了长远手机连锁在行业内的市场占有率。

## 阅兵·赛博数码方阵

# 创新理念 稳固市场地位



参阅方阵：赛博数码广场

方阵情况：2007年，赛博进驻东风路与文化路交叉口的科技市场数码港一至四层，成功打造了赛博郑州旗舰电脑卖场。该店与创新店隔街相望于郑州最繁华的IT商圈，极大地稳固了赛博数码在河南IT界的地位。2009年11月7日，赛博强势入驻曼哈顿商业广场，创新引入“数码百货”概念，打造中原首家数

码百货，这是赛博在非IT专业区开店的首次尝试，这对赛博连锁布局全国具有战略性意义。

晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图

码百货，这是赛博在非IT专业区开店的首次尝试，这对赛博连锁布局全国具有战略性意义。

方阵领队 赛博数码广场曼哈顿店店长孙国敏

领队感言：稳固赛博创新店龙头地位，保持赛博数码港IT销售上升势头，以两店的成熟态势为依托，积极探索非IT专业区开店模式，在曼哈顿广场打造中原首家数码百货。深厚的专业背景，在百货、IT卖场管理方面多年的管理经验，形成了独具特色的卖场

管理方式。在研究竞争对手和消费者需求的前提下，完善售前售后服务链条，提出服务至上的营销策略。在市场竞争日益激烈的IT业，准确分析市场行情，成功运作“走出去”战略，跨出日趋饱和的专业区——科技市场，逆市而动，带领郑州团队在东区曼哈顿成功开辟赛博三店，打造出赛博曼哈顿店。

方阵创意 赛博数码广场企划主任田江

企划感言：见证了河南赛博数码广场的成长历程，逐步熟悉商业连锁运营的规律，秉承“整合营销，有效执行”的理念，多次创造业内津津乐道的经典营销案例，使“买电脑到赛博”的宣传口号深入人心。