

2009,谁是零售业标志性企业

评点2009年度中原零售业领导品牌奖

1980年,雀巢咖啡和麦氏咖啡同时进入中国市场;1984年,“皮尔·卡丹”在中国的第一家专卖店诞生,西装时兴,带来领带销售剧增;1995年,手机“即卖即通”,上海电信局大量放号,ATM机并网网络已初步建成;2003年,数码相机热卖;2008年,发生世界性的金融危机。那么,2009年,在中原卖场连锁零售业哪些企业将获得中原零售业标志性领导品牌奖? 晚报记者 樊无致

获奖企业:河南永乐生活电器有限公司

记者点评:这一年,河南永乐2009年在激烈的市场竞争中,实现了四个领先,一是规模领先:网络规模和质量领先;二是单店经营能力领先:店面形态领先;三是赢利能力领先:成本控制领先人力资源领先;四是人才储备、员工满意度。

获奖企业:河南省国美电器有限公司

记者点评:这一年,行业的经营环境持续受惠于有利的国家政策和回暖的整体经济,国美自身也通过网络优化、产品差异化管理、供应商合同规范化及有效的开支控制,提高了单店盈利能力和公司整体的利润水平。

获奖企业:河南苏宁电器有限公司

记者点评:这一年,河南苏宁电器快速扩张的障碍,预计今年全年河南苏宁电器全省将实现重装店10家,新开店5家,新进南阳、永城、周口三地,连锁店总规模达到24家,实现连锁店店面规模增长20%。

获奖企业:河南五星电器有限公司

记者点评:今年10月,五星电器亚细亚旗舰店提前2个月达成总部下达销售过亿指标,日均销售同比提升38%。今年6月五星电器亚细亚旗舰店四周年庆典;今年11月五星电器亚细亚旗舰店提前达成年度过亿指标。

获奖企业:大商电器河南分公司

记者点评:大商电器始终坚持“诚信为本,服务至上”的经营策略,连续三年被评为“中国消费电子最具影响力零售商”。

在大连就覆盖家电市场份额70%以上,正以每年40%的增长速度领跑全国家电零售业。

获奖企业:郑州迪信通电子通信技术有限公司

记者点评: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。

获奖企业:河南新亚通讯器材有限公司

记者点评:目前,新亚手机连锁已拥有连锁店店面40家,月销售手机三万余台,2009年4月,新亚手机成功加入中国手机零售三强企业“乐语连锁”,2009年12月“乐语中国”海外隆重上市。

获奖企业:忆通手机连锁

记者点评:作为全省较早成立的专业手机卖场,忆通手机连锁在市场的竞争中屡屡创出佳绩,2009年是市场变化较大的一年,忆通手机连锁在竞争中不断挖掘到卖场的特色,坚持创新突破,整体运营系统发挥到最大化。

获奖企业:八方通讯

记者点评:单店经营的八方通讯销售业绩一直保持一个很好的态势。2009年,八方通讯整合厂家、运营商等各方面的资源,立足二七商圈,极力扩大自身的营销力和辐射力,取得了显著的成效。

获奖企业:八方数码

记者点评:2009年八方数码与富士、奥林巴斯等全球数码知名品牌战略合作



作。从新产品的上市、推广、售后服务、增值延伸服务等各个领域全面合作,力求在经营中更高地提升专业服务标准。

获奖企业:中州通讯手机连锁

记者点评:2009年中州通讯手机连锁是资源整合的一年,卖场分布更加集中。与厂家的合作更加紧密在店面拓展方面,开出了一些优质店面,比如新开的沃尔玛金水路店中店、民主路店中店等。

获奖企业:长远手机连锁

记者点评: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。

获奖企业:百脑汇郑州店

记者点评:2009年,百脑汇通过加强管理,提升服务,增强了自身的竞争力,并带动了东风路科技一条街迅速发展起来,形成了以百脑汇为代表的科技市场IT特色商圈,百脑汇逐渐成为引领河南IT流通领域的一面旗帜。

获奖企业:联想集团河南分区

记者点评:联想电脑河南分区2009

年的营销活动十分丰富,上半年净收入123万美元,同比增长9.2%,市场份额连续11年居中国市场第一,截至2009财年第一季度,河南分区总市场份额达到26.6%。

获奖企业:华硕电脑(上海)有限公司

记者点评:华硕电脑股份有限公司是全球领先的3C解决方案提供商,华硕是全球第一家获得TCO'99环保认证的笔记本电脑厂商,也是中国笔记本电脑厂商中第一个通过欧盟RoHS环保认证的企业。

获奖企业:明基电通有限公司

记者点评:BenQ成功地结合制造与新企业模式的优势,BenQ在思考任何创新概念时,永远先以消费者需求为出发点,因为他们的需求才是产品开发的依据,而不是一味追求先进的技术。

获奖企业:联想移动通信科技公司

记者点评:在3G方面,作为TD-SCDMA产业联盟发起者和核心理事成员单位之一,联想移动一直是TD-SCDMA终端研发领域的领跑者,率先推出了多款自主研发的TD-SCDMA/GSM双模手机,实现了可视电话和高速上网等高端3G功能。

五星电器千名家电顾问换新装 终端降价成为五星电器2010年元旦主旋律

近日,五星电器邀请省会各媒体、老顾客代表在其亚细亚新概念旗舰店召开信息发布会。会上,五星电器百家电顾问代表向外界展示了新的标准化服装,同时标志着河南五星电器拉开2010年元旦大战大幕,终端降价将成为五星2010元旦主旋律。

品牌形象的完善,专业服务的提升

“家电顾问换装是五星在发展过程中对品牌外在形象的一种完善,是站在品牌的角度做出的一个改进。家电顾问的换装不仅是外在形象的一个提升,其内涵也包括专业服务的提升,是家电顾问服务系统的一次升级。家电顾问从一定意义上来说已经成为五星和消费者进行沟通的一个通道,一个平台,同样也是一个有待不断完善的品牌。在五星电器整个品牌建设中的重要地位。”河南五星电器总经理战卉表示。

据了解,2006年3月,五星电器首批100名家电顾问进行上岗,标准服装采用白衬衫+蓝领带,胸前佩戴家电顾问胸卡。

“新服装的颜色和款式,我们是依据消费者的喜好最终决定的。从今年8月份开始,五星就在所在的7个省份的15个城市进行了市场调研,制作标准色彩模板和服装款式让消费者进行选择,经过上百次的测试,最后再经过专业设计团队和品牌公司的讨论甄选,最终选出了新服装的颜色和款式。”战总说。

据了解,新的服装采用浅灰色衬衫+绿领带,胸前同样佩戴标准胸卡,包含家电顾问编号、姓名等信息。和以往的服装相比,新服装不仅从材质和款式上进行了改良,还从颜色上进行了大胆的改进,新服装整体效果时尚、年轻,同时也给人沉稳的专业感觉。

五星电器家电顾问项目2006年2月25日正式启动,家电顾问是五星自有雇员,拥有跨品类的专业家电产品知识。给顾客提供无偏见商品解决方案及服务,是五星独有的销售服务体系。在对顾客的满意度的调查中,家电顾问这一服务的满意度高达90%以上。

据悉,在刚刚结束的第十届中国连锁展会创新奖的评选中,五星家电顾问项目在50个候选项目中脱颖而出,获得最高评价,获得“2009行业创新奖”,其差异化的特色服务已经成为行业公认的范本。

开启新年大战

终端降价成为五星电器2010年元旦主旋律

“作为岁末家电市场销售最旺的时机,五星电器将从元旦发起最后的冲刺,终端降价将成为五星电器2010年元旦促销主旋律!”河南五星电器有限公司总经理战卉表示。

五星电器此次元旦促销将来自国内外百大厂家投入的销售补贴与自身投入销售资源进行全面整合,30亿资源将在元旦期间集中投放,以绝对的价格优势抢夺岁末家电市场。与厂家联盟促销使得五星电器价格比市场价格再低15%—20%。

针对年末影视、空调、冰箱、洗衣机消费需求爆发性增长的市场特点,早从11月份开始,五星电器就开始2010年元旦及春节销售战略部署,与家电供应商进行广泛的磋商,五星电器在与国内外一线品牌签订了大盘协议外,还签订了一系列主推协议,包销、定制、特价占比达到40%,这批产品将大幅拉低五星在进货上的成本,此举使得五星电器在价格和机型上独占优势。

樊无致

大商电器

百货中的电器连锁企业

活动时间: 2009年12月31日-2010年1月3日

电器提升生活!

大商电器

欢度新年 狂送4天

回报老顾客

凭以往购物发票任意购物即加送洗洁精一瓶+购物袋一个。

预存1000返100

2010年1月3日前至大商电器

预存1000返100 即得价值1100元购物券

预存2000返200 即得价值2200元购物券

依此类推...上不封顶

所返券在大商电器郑州各店通用,购物可直抵货款。

购物两件以上

满4990元大商 加送19英寸液晶

满7990元大商 加送22英寸液晶

32英寸液晶天天抽

郑州建设路店 0371-67958619

郑州金博大店 0371-69073638

郑州新玛特店 0371-65701688

开封千盛店 0378-2156002

特等奖、头奖及部分品类不参加抽奖

此活动仅限建设路店

活动详情请见店堂海报