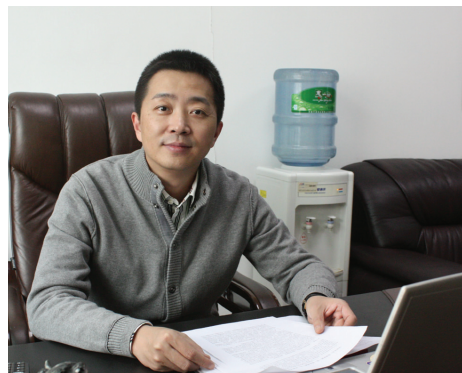


河南永乐 营销更新一些 商品更潮一些 价格更低一些

——河南永乐电器业务总监朱小兵谈家电零售的采与销



关于营销——策略要贴近消费者、适应市场需求，模式要创新

朱小兵 2009 年 4 月初从北京来到河南就任永乐电器业务总监，当时的河南家电市场处于经济危机笼罩下的萎靡时期，朱小兵首先从差异化营销入手，强化与消费者的互动合作，并细分市场，针对特定人群制定相应的营销策略，一举将河南永乐从萎靡的大环境中突围出来，焕发出勃勃生机。2009 年 7 月，家电消费进入空调旺销后的相对淡季，此时恰好是河南永乐十周年大庆。为了打破节后销售低谷，“7.17—河南人的家电盛宴永乐十周年大典”活动便顺势而出，开启了家电业文化营销的先河。“7.17”的巨大成功使得河南永乐销售额同比提升 15%，将竞争对手远远抛在身后。当人们对家电卖场开店已经司空见惯的时候，朱小兵又将全美式家电卖场的概念带到河南，全美式家电卖场——永乐花园店开业空前轰动，三天实现销售 4000 多万，月度销售稳居河南家电卖场单店之首，“更有战略意义的是，我们将把花园店打造成中原首家年销售额超 3 亿的家电卖场。”谈到永乐 09 年以来的几个“叫好又叫座”的营销活动，朱小兵表示：“家电卖场需要在促销上有所探索，有所创新才能有所突破。此外，一定不能脱离消费者和市场需求，否则，你就会被孤立了。”

相对全国其他连锁，发源于本土的永乐电器更加强调自己是河南人的永乐电器，强调忠诚客户，并希望借由亲情营销，来实现对本土顾客的忠诚。朱小兵坦言，永乐从未

染指任何虚假的促销行为，活动都是实实在在在进行。永乐集团 15 周年庆期间推出了有奖广告语征集活动，为了使活动公平、公正，永乐邀请了 15 位参与投稿的作者和 12 名郑州各大媒体的从业人员一起参与评选，现场的一位参与者说，“我们对评选结果心服口服。”“我们所有的活动都是透明的，经得起消费者考验的”。朱小兵底气十足地说道。

关于采购——永乐要做消费者的“专业买手”

“当消费者的需求越来越多样化，采购就绝不是单单一选产品了，而被看作是‘专业买手’，意思是要替顾客去买他所需要的产品。”朱小兵指出，“必须要知道并且引导顾客需求，把产品趋势告诉顾客，你的专业性才能体现，消费者才能相信你，认同你。”

在朱小兵的主导下，永乐的采购中心专门设有数据分析部门，分析出河南市场最畅销最有竞争力的产品品类。根据分析数据，永乐随时做出快速调整，提前准备资源，制定出准确清晰的采购策略。“我们和厂家建立了良好的合作模式，和厂家经常‘朋友’般的沟通探讨。”朱小兵介绍说，得益于和厂家密切的合作关系，永乐掌握了各品牌新品上市的计划时间表，然后采取紧盯策略。比如某品牌 12 月份要推出新款液晶，那么永乐 10 月便开始找这个品牌的厂家谈，11 月份下定单，提前半月交货。新品上市往往都很有卖点，永乐会在这个新品量身定做促销计划，提前做好宣传。当永乐在这些方面都能做到很专业很到位的时候，便可保证让各路新品在永乐上市的速度更快。由此以来，永

乐在新品上市方面就比竞争对手快了一步，顾客慢慢也会形成一个概念，到永乐能最快买到最新潮的产品。除了抢到好的商品，“专业买手”的专业性还体现在另一个主要方面，那就是——价格。在朱小兵看来，“所谓的专业买手，就是商品比别人更新潮些，价格比别人更低一些。”

关于元旦——5 亿大单让河南消费者惊喜不断

朱小兵承认，元旦是他当前最重要的工作，几乎占据了他生活的全部，“但实际上到今天为止，元旦的备货及营销策略，对我们来讲已经不重要了。因为在此之前，我们已经完成了和全球家电供应商 5 亿多的采购订单，货已基本到了全省 26 家卖场。特别要指出的是，这次货源的采购目的性很明确，主要有三大部分组成：第一，2010 年新品多达 300 款，主要有大屏幕高清液晶彩电，大容量双开门高档冰箱，以及新款手机和数码产品。其次，是针对新婚和家装的组合型产品，这种组合性商品可以确保价格更加优惠。第三，200 多款的特价商品约为 1 亿元的采购量，从根本上保证了元旦期间永乐所有家电零售卖场，有丰富的商品及更多的促销资源来满足消费者的需求。”朱小兵最后对笔者说，在今年元旦大型促销活动中，消费者在充分体验我们普惠制策略带给大家更多受益的同时，也能切实感受我们从消费者利益出发，提供的多项细节化、人性化、多样化的服务举措，元旦期间，我们会有更多的惊喜赢得消费者的满意。冯刘克



永乐生活电器

买家电就到咱身边的永乐

永乐新年
购物狂欢节

元旦抢先

巨惠

买电器就去

永乐

1999年——河南永乐生活电器的前身——河南通利家电量贩成立。标志着河南家电零售行业展开了新的一面。

2000年——河南第一家量贩式家电连锁零售卖场——南阳路店开业。开创了河南家电量贩连锁经营商业模式的先河。

2001年——二七广场店开业。成为第一家进驻二七商圈的家电连锁企业。

2002年——发起中国最大的全国性家电联合体——中永通泰成立。真正成为全国知名的家电连锁企业。

2003年——河南通利和上海永乐联姻，造就河南家电巨无霸——河南永乐成立

2008年——全省25家门店，连续九年保持河南家电卖场规模、销售双冠军荣誉。

2009年——河南第一家新模式家电卖场——花园店开业，带动家电卖场升级换代。提前半个月完成全年销售任务，再度问鼎河南家电销售冠军宝座。

2010年——永乐信心更坚定、实力更雄厚、动力更强劲！永乐将与全球厂商密切联动，以更丰富的商品、更实惠的价格、更贴心的服务成就河南人的品质生活。新的一年，请您见证我们更稳健的脚步，更坚实的成长，更广阔的未来！

2010年元旦——新年伊始，永乐将倾情回馈，疯狂折扣，为您打造第一场家电狂欢盛宴。。。。。。

2010

12月29日—12月31日

倾情回馈 疯狂折扣

巨惠风暴疯狂上演

20万件赠品倾城送出

分享会员新生活

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

花园店
0371-86026582

商业大厦店 67444257
南阳路店 63664012

经三路店 65659025
陇海路店 67976703
大岗刘店 68632991

建文广场店 63697376
融元广场店 65785915
凤凰路店 66382225

交通路店 68189300
巩义中方路店 64391291
巩义新兴路店 64560900

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，赠完送完为止，产品以实物
为准，所有图片仅供参考，以店内实
物为准，产品功能描述以产品说明书
为准，如有疑问以店内海报为准。

19, 39, 99
价格保障 退货保障 换货保障

永乐电器