

“为顾客提供充满购物乐趣的体验是百脑汇努力发展的方向。”百脑汇电子信息(郑州)有限公司总经理林于顺说,“目前正在进行的一楼、四楼的重新装修中,我们引入了百货公司的感觉,为顾客创造温馨舒适的购物环境,同时强调顾客的体验,通过各个专柜的影音播放、软件演示等形式让人们感受这些产品不是冷冰冰的设备,而是充满乐趣的科技时尚。”

从去年11月底,百脑汇郑州店开始了一楼和四楼的调整和重新装修。在这次调整中,该卖场对涉及楼层进行了重新定位,在购物环境上下了很大工夫,希望通过引入百货公司的元素来提升顾客的购物体验,为大家带来更多的购物乐趣。

卖场升级到第三代

在人们的印象中,IT卖场就是一个摆满电脑硬件和数码产品的地方。如今,一些IT卖场已经在购物环境、服务水平、促销方式等方面改头换面,逐渐向百货公司靠拢。近期百脑汇郑州店的重装调整无疑就在百货公司化的道路上迈进了一大步。

“目前的一些IT卖场在布局上有些像迷宫,顾客进到卖场里只能在一个又一个分隔开的格子里逛,不能直接看到整个卖场的布局,找到自己需求的产品和想逛的店面,在购物环境上不具备舒适度。”林于顺说,“这种情况属于百脑汇第二代店的档次。通过这次装修调整,我们将升级到百脑汇第三代店的水平,升级之后,整个卖场非常明亮、通透,顾客进入卖场视野开阔,一眼就能看到整个卖场的布局。卖场的通行线路设计在玻璃上面,顾客走到上面会感觉很有趣。”

此次装修调整的一楼和四楼,在定位和功能上有了新的概念。一楼将主要作为笔记本电脑区域,用以展示和体



验;四楼将以品牌专卖店的形式出现,每个店面里都设置沙发、桌椅,方便顾客进行洽谈购买。另外,此次重装也涉及到卖场的外立面,通过整改,整个卖场的形象焕然一新。

适时重装应对竞争

“现在,IT数码产品的消费已经从以前的专业消费走向了大众消费,许多消费者开始像购买百货商品一样购买IT数码产品。这样也造成了消费者消费方式的转变。以前,消费者到IT卖场往往都有很明确的消费目的,到相关柜台上买完东西就离开。现在,许多消费者没有购买需求的时候也喜欢到IT卖场去逛逛。这就是百货公司化IT卖场模式吸引人的地方,顾客可以像逛百货公司一样漫无目的地看一看,可以购买产品,可以休息,可以体验产品,也可以休闲娱乐。许多经销商认为,很多商机其实就是在这样的‘看一看’中实现的。消费者本来没有购买欲望,但是在产品询问、体验的时候就完成了购买行为。”林于顺说。

谈起这次重装调整,林于顺表示有应对竞争的考虑。百脑汇郑州店的对面将有新的IT卖场开出,整个科技市场的重心正在东移,为了应对更大的市场竞争,百脑汇郑州店选在与商户重新签约的时机进行了这次升级改造。这次重装调整将在1月份结束,接下来正是春节前后的旺季,百脑汇将以全新的形象和服务迎接旺季的到来。

晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图

百脑汇适时升级迎竞争

永乐陇海路店周六贺店庆



作为春节黄金销售季的前奏,1月16日,永乐电器将在西南区提前引爆春节家电促销的序曲,本周六,素有“西南第一店”之称的永乐陇海路店迎来一周年店庆。据悉,本次陇海路店生日庆典,永乐携手300多厂家共同打造生日庆典,160万促销资源全面投入,价格更低破纪录。

重磅让利 大宴顾客

去年新年伊始,经济危机笼罩下的郑州正值寒冬之际,永乐陇海路店此时逆势开业却一鸣惊人,无论人气还是销售额均创新高,成为行业的典范。一年来,永乐陇海路店以优惠的价格和真诚的服务,赢得了郑州西南地区消费者的一致好评。在“家电下乡”开展过程中,陇海路店的优异表现得到了相关主管部门的高度赞赏,成为郑州西南地区当之无愧的“家电第一店”。

店庆期间,永乐将联合夏普、三星等主流平板品牌,对大尺寸平板电视进行特惠让利优惠,整体价格降幅将高达40%左右。届时部分47英寸合资液晶平板电视,价格有望跌破6600元大关;32英寸液晶合资彩电价格将跌破3000元;冰箱、洗衣机也在庆典期间推出“价格直降”的大型优惠活动;厨卫、小家电部分型号五折起售。

一年一度的“寒假”即将到来,莘莘学子为了自己的寒假生活过得更有意义,也将早早开始自己的“寒假装备计划”,电脑将成为很多学子寒假的首选装备。本周起,借势陇海路店店庆,永乐电器将全面启动“电脑寒促”优惠活动。惠普、戴尔、联想、索尼、东芝、华硕、明基等知名电脑品牌也将借此次“电脑寒促”优惠活动,对各大畅销型号进行大幅让利,最高让利10%再加送新年大礼包,并针对学生群体推出了4000元和5000元、6000元左右的这三个最具市场“含金量”的高性价比产品,此外,多款明星机型也将绚丽上市。

百万礼金备下生日宴

为答谢一年来郑州消费者对陇海路店的厚爱,永乐联合众供应商以百万礼金精心筹备了生日盛宴。

据悉,即日起至1月15日到永乐陇海路店预存定金可享受翻倍送的巨额让利,其中,存50元可当100元花再赠送50积分,存100元可当200元花再赠送100积分。永乐陇海路店店长介绍,赠送积分其实也是等于送钱,在永乐,1分即等于1元。

为达到普惠的目的,永乐陇海路店对老顾客格外照顾,据了解,庆典期间(1月16日~18日),凡陇海路店顾客凭1月16日前的购物发票来店即有生日礼送,保鲜盒、购物袋、抽纸等大量的实用精致礼品将免费回馈给老顾客。对于再次购物的老顾客,满一定金额还可再额外加赠电饭煲一台。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



龙头形成的国产手机品牌的组建,基本上囊括了通信市场80%的“江山”,而以影音、娱乐、时尚、个性化为主要卖点的手机,则占据了近90%的市场份额,手机的娱乐一体性功能也逐渐被扩大化。这批“礼品机”将是苏宁电器新春特卖会期间重点让利对象。

中高端彩电平板热销

记者从苏宁获悉,春节前“46寸平板电视已跌破5000元”、“55寸平板电视向7000元靠拢”,而“LED液晶电视全线让利、赠品加送”,上述惊爆信息刺激彩电市场升温的同时,也成为中高端平板电视消费的利好消息。记者在苏宁门店看到,海信推出了一款46寸的大尺寸全高清液晶新品,售价仅为4999元,首次将46寸价格跌破5000元大关。而元旦期间,部分地区的部分国产品牌52寸平板电视已跌破7000元,55寸平板电视也跌破了8000元。苏宁有关负责人预测,大尺寸平板电视的市场价格在春节前的旺销期间将继续探底。

而随着LED技术的不断革新,2010年国内平板电视市场更趋向LED液晶电视和大屏市场。据了解,32寸至55寸LED液晶电视平均价位已在4500元~2万元左右。苏宁有关负责人也表示,随着各品牌集中向LED液晶电视发力,到2010年,LED液晶电视将从高端产品降格为中端主力产品。2010年的春节旺销期间,将是各路商家力推LED液晶电视的发力点,也可成为意向消费者的最佳入手点。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

苏宁提前启动特卖会

五星新年特卖明日开幕

春节将至,五星电器为消费者采购年货“量身定制”的新年家电采购惠周六全面启动。在此次活动中,五星针对新春家电市场的特点特别包销,定制了时下最主流、最畅销的精品“年货”,并以3C、传统大家电为“由头”发力新年市场。

五星提前完成春节备货

2010年初,五星电器与各大厂家敲定的一系列大盘协议开始正式启动。多家厂家高层都在春节前期造访五星,与厂家联盟促销使得五星电器价格比市场价格再低10%~20%。

目前,五星年货订购大单的货源已经全部到位,全场家电全面实行“普惠制”,家电价格普降,最高降幅将达到30%以上。包括诺基亚、摩托罗拉、美的、格兰仕、先锋等,各类产品均有大幅让利,并有丰富赠品。五星也投入大量促销资源,为消费者准备了丰富多彩的实用礼品,小到开水煲、电压力煲、豆浆机,大到液晶电视、笔记本电脑等。传统家电放“价”送礼强势出击

作为年关销售的巨头,彩电促销更是五星电器的重中之重,五星电器表示在保持元旦的促销力度之外,五星电器凭借元旦期间良好的销售业绩,与彩电供应商达成更多共识,通过增加和续签主推协议等方式,保证五星电器货源、进价、赠品方面的优势。据悉为抢占年关平板彩电市场,松下等厂家纷纷借道五星电器,联手推出优惠方案,无论是等离子还是液晶,国产还是合资品牌,小到19寸大到52寸价格全面下调。五星电器视听部负责人表示:“为争取市场份额,五星会在



现有基础上把价格再下浮10%~15%。”

3C“寒促”助阵春节市场

五星通讯部负责人介绍,除了千万特价手机资源在本周投放外,五星将推出打工返乡套餐、学生套餐、商务套餐。除了保证价格优势外,还联合厂家加大超大存储卡、手机时尚套装等青年人热衷的高端赠品的配送。五星数码部负责人介绍:“为备战本次春节促销,五星电器与索尼、佳能、三星、联想、华硕等知名厂家进行了深入谈判,联手达成促销协议,包销定制了很多特价新品机型,满足消费者的需要。而这部分数码新品五星会将厂家投入的销售补贴与自身投入销售资源进行全面整合在春节期间集中投放,以绝对的价格优势抢夺春节家电市场。”

在电脑产品方面,由于寒假电脑新品纷纷上市,五星对老款电脑进行全面直降,主流机型则在保持原有优惠价格的基础上,提升配置进行销售。新机型则加大高端赠品的配送,与联想、惠普、海尔等厂家联合推出的包销、定制机型也将在春节寒促期间进入五星电器各大卖场,专有机型的销售将使得消费者在五星电器获得更大的优惠。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图