

关注大商电器河南公司报道(下)

# 大商电器年货大集新篇

1月27日,王楠在大商电器金博大店购买了一台洗衣机,在收银台,收银员告诉她又累积了不少分。“我已经累积了不少分,凭着积分就可以买不少东西。”王楠说,“不仅在郑州大商所属的电器卖场、超市,以及金博大店、国贸店,在所有地市店里可以直接购物,同样也可以享受优惠。”

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

## “精准营销”开创卖场“蓝海”好局

和元旦假日,以及公司15周年庆热闹的场面相比,这几天卖场显得比较冷清。对此,大商电器河南分公司总经理朱长杰显得十分坦然,他说:“客流量是相对下降的,对此我根本不担心,因为通过摸索,大商电器找准了定位,目标客户反而增加,有效购物将会更多。”

在2007年10月1日大商电器河南第一家门店郑州建设路店开门迎宾的两年多时间里,河南消费者已经认识到,在大商集团的经营业态中,除了有强大的百货、强大的超市,还有坚持“诚信为本,服务至上”的大商电器,而且,已经获得了越来越多消费者的认可和支持。多年来,大商电器始终坚持“诚信为本,服务至上”的经营策略,实施统一采购、连锁经营、专业维修的经营模式,通过多年精心运作,形成了强大的核心竞争力。

同时大商电器始终把“更专业,更省一点”作为企业的经营理念,以做全国最佳店为目标,突破传统家电的经营领域与模式,不断创新和提升,从而得到了广大消费者的认可与青睐。朱长杰介绍,大商集团涵盖各个业态、各种档次的经营范围及物美价廉的连锁店价格优势,更是让不同阶层的消费者得到了最大的便捷和实惠,而且元旦特卖和15周年庆对“精准营销”的探索,开创了2010年的“蓝海”局面。

为什么大商集团能取得这么好的销售业绩呢?家电业向来是消费领域中竞争最为激烈的行业之一。但朱长杰认为,河南家电业目前的发展势头没有以前猛了,都在寻求稳步发展。卖场之间的竞争更加理性了,就连一些电器工厂也反映,现在“乱价”的行为少了,不管是供应商还是零售终端,大家都越来越理性,市场更平稳,而售后服务成了现在家电行业竞争的焦点。

去年,有针对性的个性化营销,也让大商电器尝到了甜头。据介绍,去年5月底在建设路店重装开业时,他们与体彩部门联合,推出了“买电器送体彩”活动,其中有位顾客一下子刮中了4000元大奖,一时造成轰动效应。而在去年4月份,大商电器便以早于国家号召的基础上,与TCL等品牌推出了具有前瞻性的家电“以旧换新”活动,并创造了6天时间换购彩电900多台的神话,导致其他品牌争先恐后与大商电器合作,在市场竞争中抢得先机。

## “四维一体”形成“错位”竞争

“时下家电卖场热衷向‘大而全’的方向发展,虽然大型综合卖场能带给顾客更多选择,但‘小而精’的精准营销更能满足消费者的个性化需求。”《家电商情》主编张国甫说。朱长杰说:“商品、品牌、业态、企业文化进一步形成‘错位竞争’,从而牢牢锁定目标顾客,避免无效竞争,这是实现‘精准营销’的前提,大商集团已经逐步形成了‘四维一体’的‘错位’竞争。现在大商电器正在探索如何在家电卖场更好地进行错位竞争。”

在商家的传统思路中,总爱把“客流量”作为判断生意好坏的主要指标,但“精准营销”理念强调的却是有效购买——“光看不买”越多,反而影响整个购物环境。如今,为迎接春节的到来,活动期间顾客至大商电器各门店即可免费领取新年“福”字一套,同时,凭2009年“参加虎年分红活动”字样购物发票累计满:10000元可充抵50元购物款(需购单件满500元以上的商品);30000元可充抵120元购物款(需购单件满1500元以上的商品);50000元可充抵200元购物款(需购单件满3500元以上的商品)。这种兑换活动能精确分析出顾客的消费行为与年龄、性别、收入、购物时段、季节、商品促销力度、店堂布置等各种参数之间的关系,为商家的科学决策提供量化依据。

把“大众营销”转为“小众营销”(也可称为“精准营销”),那么,这种营销模式究竟有何独到之处呢?“精准营销”的好处在从目标消费群入手,直接、有效地切入市场,引起关注,吸引尝试消费,且省去了很多不必要的组织架构、人员管理开支和运营费用。朱长杰指出,但“精准营销”也有自己的缺陷,还需要把二者结合起来,这次迎新春活动,大商集团开展了豪礼狂送三部曲:购物单件满:200元送5公斤大米;500元送5升食用油;2000元加100元送永久自行车;购物单件满:1000元返150元通用券;5000元返600元通用券;购物两件以上且单品1000元以上满:4999元送19英寸液晶电视;7999元送22英寸液晶电视。活动期间,凭购物发票即可至客服台参加“刮刮乐”活动,每张发票可领取刮刮卡1张。奖项设置如下:一等奖:32英寸液晶电视。

“迎新春销售非常关键,我们的活动将会非常大,目前大商电器在河南地区的发展才刚刚开始,仅拥有十家店面。”但朱长杰已清晰地看到了河南市场的巨大潜力,他说:“相信凭借总部的实力及团队的运作,无需多久,大商电器将在河南这块平原沃土上结出硕果累累。”



百货超市中的家电连锁  
建设路店67958619/金博大店69073638/新玛特店65701688/绿城广场店67975699

1月30日-2月13日

过节办年货

# 全郑州看大商电器

# 年货大集

100元购永久自行车

购机送液晶电视

购机送通用券

通用券可在大商旗下百货、超市、电器抵现金使用!

办年货我们等您到 21:30



送 5公斤大米  
购物单件满:500元 送 5升食用油  
800元 送 大礼包  
2000元加100元 送 永久自行车

## 新春送礼 500万豪礼大派送

返 1000元 返 150元通用券  
3000元 返 400元通用券  
5000元 返 600元通用券  
加赠 单张发票满2000元 在原有活动基础上 加送大礼包一份。  
通用券在大商旗下电器、百货、超市内通用

### 虎虎生威虎年大分红

凭09年大商电器购物发票累计满:  
10000元可充抵50元购物款 (需购单件满500元以上的商品)  
30000元可充抵120元购物款 (需购单件满1500元以上的商品)  
50000元可充抵200元购物款 (需购单件满3500元以上的商品)

如虎添翼 购物两件以上且单品1000元以上满:  
3999元送 19英寸液晶电视  
套购送液晶 5999元送 22英寸液晶电视

### 畅想新生活 鸿运天天乐

凭购物发票即可至客服台参加抽奖活动, 每张发票可抽奖一次。奖项设置如下:  
一等奖: 32寸液晶电视  
二等奖: 迪士尼五件套礼包  
三等奖: 折叠购物篮  
四等奖: 保温杯  
纪念奖: 纪念品

<b>索尼32英寸液晶</b> 加赠海鲜大礼包 特价 <b>2999</b> 元	<b>小鸭洗衣机</b> 7公斤双缸 特价 <b>599</b> 元	<b>九阳豆浆机</b> 特价 <b>199</b> 元	<b>奥克斯空调</b> 大1匹1级节能挂机 特价 <b>1590</b> 元	<b>三星 S3600</b> 130万像素 MP3/4 可扩展2G 特价 <b>777</b> 元
<b>海尔46英寸液晶</b> 加送底座 特价 <b>4999</b> 元	<b>海尔洗衣机</b> 7公斤手搓式 送洗衣机 特价 <b>2199</b> 元	<b>格兰仕微波炉</b> 特价 <b>299</b> 元	<b>美的空调</b> 大1匹1级节能挂机 特价 <b>1799</b> 元	<b>诺基亚 N5530</b> 320万像素 4倍数码变焦 全屏触摸 支持wifi 可扩展 特价 <b>1888</b> 元
<b>索尼46EX400新品</b> 高清1080 USB 加送海鲜大礼包 特价 <b>7699</b> 元	<b>西门子冰箱</b> 218L三门生物保鲜 售价4390元 直降400元 特价 <b>3990</b> 元	<b>苏泊尔电压力锅</b> 送豆浆机 特价 <b>699</b> 元	<b>格力空调</b> 1.5匹2级节能挂机 特价 <b>1999</b> 元	<b>佳能数码相机</b> IXUS95 IS 1000万像素 特价 <b>1499</b> 元
<b>海尔46英寸LED液晶</b> 2.88cm超薄 加送1000元礼品 特价 <b>9999</b> 元	<b>海尔冰箱</b> 539L 对开门电脑温控 售价5999元 直降1000元 特价 <b>4999</b> 元	<b>方太灶具特价</b> 特价 <b>1080</b> 元	<b>海尔空调</b> 大1匹1级节能挂机 特价 <b>2099</b> 元	<b>索尼数码相机</b> TX1 1020万像素 3寸触摸屏 特价 <b>2400</b> 元