



# 来围观 “喷气式”汽车音响

## 中国国际汽车后市场博览会开幕,为期一周



这个改装后的音响让汽车看上去像火箭的尾部

本报讯 汽车贴膜技能大赛、汽车改装魅力秀、汽车美容大赛、汽车音响改装大赛等,再加上香车美女,汽车发烧友可以一饱眼福了。昨日上午,为期一周的中国国际汽车后市场博览会暨第八届中国汽车用品(郑州)交易会正式在郑州国际会展中心拉开帷幕。

本届展会将分上、下半场。上半场为6月26日至28日,展示汽车电子、改装、美容、养护、太阳膜等;下半场为6月30日至7月2日,展示汽车坐垫、精品等。展会总规模达14万平方米,3500多家参展商,6800个展位,预计专业观众达17万人次。这也是全国汽车用品行业规模最大的品牌展会,是全国汽车用品新品发布、品牌展示、信息交流、产业整合的重要平台。

据悉,展会期间,还将举行中国汽车后市场战略与营销创新高峰论坛等多个行业专题会议。

本届展会有来自东南亚、欧洲、非洲等80多个国家和地区的众多采购商、商业协会和企业代表参会,外商团体和代表还将在展会上进行大规模的采购和广泛的业务交流。 晚报记者 徐刚领/文 马健/图

## 花220元,立刻拥有价值404元超值大礼包 “马拉湾冰爽之夏”第三季活动火热进行中 今日最后40本《点亮智慧灯》赠送购票者

□晚报记者 李丽君 见习记者 徐国徽 实习生 赵柳影 谭莹 徐海平

“你们明天还来吗?”一位穿着长裙的女生刚从超市出来,就被“220元购买两张马拉湾门票,获赠一年《郑州晚报》”的大礼包活动吸引,本想打电话约几个朋友陪自己一起去玩,却不料听说的人都要她代买几套,现金一下子就不够了。

### 【一个惊喜】前40名购票者均可获得《点亮智慧灯》一书

在“马拉湾冰爽之夏”第三季活动中,除了马拉湾的门票和全年《郑州晚报》,到郑州晚报大厦购票还可获赠《点亮智慧灯》一书活动也备受青睐,许多市民早早地赶到晚报大楼305室排队等候。

由于每天只有前10名才可获赠此书,经常是售票开始没几

刚刚在超市用过餐的李先生,闲逛之余也购买了两套超值礼包,“一套省了184,两套省了368块钱,花钱无外乎买实用和享受,这个活动性价比超高。”

两日来,新增设的东区售票现场可谓门庭若市,许多去超市购物的市民都被晚报优惠的大礼包吸引,更有市民早在售票工作人员到达前就已赶到商场排队。为了避免大家长时间等待,晚报在此提醒市民,一定要注意查看我们的售票时间。

分钟书就发完了,这令稍稍来晚的市民大呼遗憾。

今日,为了让更多读者可以如愿获得此书,晚报作出了一个重要的决定,将最后40本《点亮智慧灯》一次性赠送给市民。今天凡是到郑州晚报大厦购票的市民,只要你排在前面40名,就可免费获得此书。还犹豫什么,赶紧来晚报“抢书”吧!

### 【活动参与】

1.网上购票:登录 <http://shop35307933.taobao.com>,或登录淘宝网站,搜索店铺“郑州晚报小铺子”就可以找到我们。

2.西区现场:陇海西路与文化宫路交叉口晚报大厦305室;时间:工作日上午8点30分至11点30分,周末上午9点30分开始。

3.东区现场:世纪联华经三路店二楼南收银台出口处;时间:工作日上午10点至下午3点,周末上午9点30分开始。

### 【活动提醒】

1.咨询热线 67659999、18637102679。

2.本活动为郑州晚报社与马拉湾的独家合作,数量有限,售完为止。

3.请提前准备好具体投递地址,送报范围为郑州市四环之内,起订时间为2011年9月1日~2012年1月1日。

## 国美10年影响河南

### 河南国美十周年庆典系列报道之 周口破局

#### 2007年开第一家店,河南国美周口破局

#### 现在,到国美购家电成了周口人的首选

## 十年进取,国美引发河南家电渠道聚变

### 结盟家电厂商 联合抑价让利消费者

“2008年4月22日,我们在周口中州路开了第二家店,现在我们在周口的两家店销售业绩良好,深受周口市民的喜欢。”河南国美电器总经理张峰指出,“作为中国家电连锁业的创始者和领军者,国美电器自2001年进入河南以来,把家电的价格平均拉低了30%,国美电器凭借其庞大的连锁销售网络在河南形成了家电‘价格盆地’,在河南,不仅郑州,包括周口、新密这样的市县级城市,买家电到国美也成了消费者的最理想选择。”

“国美电器每进入一个城市,都标志着该地家电消费新时代的来临。”家电电商主编张国甫分析说,“国美管理者经常强调的一句话:‘有令人满意的价格,一切都是空谈。’与国美电器坚持‘薄利多销’的经营理念是分不开的,国美进驻河南

10年,引发了河南家电渠道聚变。”

采访中了解到,这些年家电连锁卖场纷纷布局县市市场,国美在稳固郑州市市场的同时,将寻找有潜力的二级市场并全面迅速地开发,快速高效地完成全省战略布局作为了重点。豫东区域以周口、商丘等地为重点,而国美之所以攻无不克,就是靠的低价策略。

谈到低价策略和厂商合作的问题,张峰指出:“国美能够推行低价策略的原因,主要是国美将推行一站式沟通机制、信息共享、逐步实行月清机制等措施,逐步实行月清机制,对商家与供货商双方来说,不仅阶段性销售目标、促销目的、库存等问题更加明了,还增加了双方合作的透明度,降低了双方的市场运作成本和风险。”

2001年,国美电器强势进入中原市场,为无数消费者带来了无比新鲜的购物体验,琳琅的商品、整齐的陈列、贴心的价位和服务,让国美很快赢得了卓越的口碑,无数次引领中原大地的家电升级风潮,这一切作为周口市民的章鑫有着深切的感受,他说:“至今我清晰记得,2007年9月15日,国美在的周口五一广场店开业,当时国美2100平方米的现代化店为我们周口市民带来了全新的家电购物体验。”

晚报记者 樊无敢

### 加速二级市场扩张 重点关注周口等“一级半”市场

从国美电器一系列动作上看,这两年,国美集团已经全面步入有效网络的扩张阶段。从河南国美获悉,去年12月份是河南国美新店集中开业的一个重要阶段,也是国美电器在中原地区提速发展的关键时期,新一轮开业大潮即将席卷全省,河南国美推出“鼎立中原,60天40店国美无处不沸腾”的发展思路,从布局郑州市区,到被称为“一级半”的郊区店,如上街店,巩义店都将紧锣密鼓筹备开业。

2010年下半年至今,国美电器全面进入提速发展阶段。随着二级地区的市场优势日益突出,国美电器已开始抢先实施在二级市场的门店网络布局,以确保国美电器的先入优

势。以河南国美为例,目前二级市场总门店数量已超过一级市场,河南国美除了在一级市场以及“一级半”市场再度扩张外,二级地市的周口、新乡、驻马店等地区也率先再开新店。

据了解,为了更好地为二级市场消费者提供高品质的家电产品,国美专为二级市场抛出采购大单,并开展一系列促销活动。张峰指出,在以旧换新活动中,参加国家以旧换新的品类,以“国家补贴+厂家让利+国美加赠”的方式给予消费者最大限度的优惠。在家电下乡活动中,除政府对家电下乡产品的补贴外,厂家、国美各拿出部分资源对家电下乡商品提供额外补贴,使广大二、三级地区的消费者充分享受到政府的政策和商家的特惠。

招商家电 2011年,郑州晚报发行量逆势飙升,创历史新高,发行市场占有率超越同城第三、第四平面媒体总和,成为省会报业市场主流媒体都市大报。 咨询电话:65837780 67655128

## 招商 地气 人气 商气 齐聚

洛阳鸿诚百货(鸿诚商厦)前身为洛阳百货总公司,地处洛阳市商业核心,东邻正在建设的“建业商业步行街”,西邻天盛壹佰和中央百货,商业地理位置优越。“肯德基”、“苏宁电器”、“波飞羽绒服”、“海澜之家”等上市公司已先后强势入驻。现一楼2000平方米服饰鞋业广场调整改造,欲寻找实力厂商整体合作,强强联合,实现提档升级。

商厦地址:洛阳市中州中路251号 办公电话:0379-63215255  
联系电话:13837912279 联系人:朱先生

VIESMANN 德国菲斯曼供热技术

## 贺嵩山路菲斯曼旗舰店7月1日隆重开业

### (7月1日至10日开业期间特惠酬宾)

- ★每天一台菲斯曼WH1C20KW壁挂炉 4999元
- ★每天一套5-7组欧洲原装进口borpan钢板散热器特价 5折
- ★每天一户特价德国天籁地暖 99元/平方米
- ★每天一户凭此报纸广告减 710元 先到先得

总代理:河南省国安热力设备有限公司 电话:0371-68839501