

南北同开"蝶变"称雄

经三店、交通店今日9时18分开业



升级后的经三店和交通店预计年销售额将超过亿元

今日,一个家电连锁品牌在绿城开始"化蝶"行动,永乐电器经三店、交通店重装上阵,永乐电器也完成了建设从量变到质变,市场竞争从单一的价格战到多元化比拼的"蝶变"过程。

改造后的永乐经三店、交通店在商品品类布置、商场格局方面进行了全面调整。其中,彩电专区增加了店中店的个数,环境幽雅,更适合样机摆设和展示;还增设了数码、手机专区,增派了专业的数码、手机导购员,增加了新品上柜的数量。

河南永乐采销总监刘露表示,要在经营规模、服

务标准、消费体验、营销模式、购物环境上,把经三店、交通店打造成明星家电产品大卖场,巩固河南永乐省会市场的战略布局,给郑州市民带来更贴心、更完善的服务,激活郑州家电消费潜力。据刘露介绍,经三店、交通店将借鉴日本、欧美家电卖场的优点,进行全面的升级改造,传统家电、生活家电和3C家电将会得到最充分的展现,新模式家电卖场的消费定位涵盖所有的消费电子产品消费者。经三店、交通店再次开业后年销售额将超过亿元。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

现象分析 …

新闻现场

永乐二七店再掀"疯狂的低价"

当大型家电卖场相互竞争日趋激烈,家电卖场在运营战略上也发生了转变,更加注重对现有门店的精细化管理与操作。河南永乐生活电器在借鉴了美国、日本家电连锁卖场经营理念的基础上,在4月份将素有中原第一店之称的二七广场店打造成为首个国际化顶级电器城——超级巨无霸。

所谓"超级巨无霸",是一种有别于传统家电卖场的 "超级电器购物中心",它在改变传统连锁模式的基础 上,融入海量品牌、商品和高端服务,以集中的形式满 足各类需求的电器供应站,它导入目前最流行的"时尚购物"方式,消费者的不仅可以购物,还可以休闲娱乐。刘露说:"超级巨无霸带来的不仅是卖场的变化,它是家电购物方式的一种革新,购物不再是操心的计算和比较,而成为一种生活方式、娱乐体验,这才是超级巨无霸真正的意义所在。"

随着消费者的体验,永乐二七店在征集了消费者的意见和建议后,二七店新形象将于8月26日亮相。

真正低价存在四个优势



分机

"能够做到真正的低价,永乐主要存在4个方面的优势。首先,永乐是国内几乎所有家电厂家最大的合作伙伴,供货价一般都给的低;其次,永乐采用的是全国集中采购,具备最大的说话权,可以与家电厂家直接谈判,价格当然低;再次,永乐采取的是直购方式,

去除了过去销售渠道中众多的中间环节,这 也就去除很多中间费用,价格自然低;最后, 低价优势是永乐有专门的定制、包销、买断产 品,价格肯定低。"由此可见,永乐避免中间商 而与厂商的面对面接触就是永乐低价的保 证,而其采购大单的签订更是给其吞噬郑州 二七中心商圈的家电市场加重了砝码。

开业期间,好礼多多,实惠多多。开业好礼来就送;预存定金送大礼;单品满819元送 150元现金券,套购满8190元送液晶电视;并且推出抽奖赢"泰国游"活动。同时,今日还有永乐二七底和花园底的黄金专场夜市.从19时到 24时,永乐二七店将举行狂欢夜市活动,誓将 疯狂的低价进行到底,购物单品满 1000 元即送 汤锅一个,满 3000 元送厨房两件套或 100 元现金券,满 5000 元送小洗衣机或 300 元现金券。手机、数码、电脑部分型号更是满 1000 元直降 100 元还加送 100 元的配件大礼包。

18939256663

