



陈施霖

逐梦无悔 勇登高峰

访迪信通河南公司总经理陈施霖

执著坚持,苦尽甘来终有收获

2001年11月3日,近5000平方米的迪信通二七总店在郑州二七广场旁的国际友谊大厦三楼开业,这是郑州出现的第一家真正意义上的手机大卖场。

到今天,迪信通在河南销售网点已经达到300多家,独立店面160多家。对此,陈施霖说:“时间如白驹过隙,过得很快。1994年7月,毕业于四川师范学院会计统计专业的我分配到老家武胜县税务部门,如今17年过去了,

既然想登上人生的一座座高峰,那么选择了,就不要后悔,就要努力向前走。

我常常在想,如果当年选择一直待在税务部门,今天将是一番什么样的景象。也许今天的我当上了当地税务所所长,拿着菲薄薪水,开着一辆昌河汽车,过着十年如一日波澜不惊的生活,为了老婆孩子去劳苦奔波,为了工作去应酬。”

1998年,陈施霖停薪留职,走进了迪信通北京公司。当时,迪信通在全国的门店不到10家,一个月的手机销量是5000部左右,年赢利

不到300万元。一个南方人初到北方,水土不服,生活不习惯,一个月他流了3次鼻血。他动摇了,可当他一想到回到老家要面对安逸而枯燥的生活时,他选择了坚持。说起这些,陈施霖像在回忆往事,他说:“既然想登上人生的一座座高峰,那么选择了,就不要后悔,就要努力向前走。10年前,我和4名同事一起到河南闯天下,刚开始每一步走得很艰难,但苦尽甘来,10年后的今天,公司员工发展到近2000人。”

创新服务,让迪信通傲立潮头

“迪信通起初的成功在于低价,而保证迪信通笑傲手机江湖十年不衰的秘诀则在于服务。”陈施霖说,现在迪信通的服务已经细化到售前、售中、售后,顾客从进店开始到买完手机并使用,都在迪信通的服务范围之内。

陈施霖笑道:“很明显的例子,一个百货公司的老总已经习惯用诺基亚手机了,但最近突然想换个口味,尝试一下三星手机。新手机虽然漂亮,但两种手机的功能不一样,他怎么都玩不转,连通

“神秘顾客”让我们的门店成为河南手机连锁服务最好的门店。

讯录从老手机复制到新手机都折腾了两天,还没搞定。因为手机是在迪信通买的,他打电话给我,我派了一个‘天才销售员’去上门服务,2分钟就搞定了。对客户的服务就要做到这种程度。”

“为保证产品质量,我们每挑选一款手机出现在卖场里,都要进行试用,曾经有个品牌的手机在迪信通销售出去10多部后,我们发现大多数手机都出现黑屏,尽管软件升级之后这个问题得到了解决,但我们还是坚决地全部向

厂家退货,为此‘得罪’了不少手机厂家,但我们赢得了消费者的信赖!”陈施霖笑着说,在门店管理方面,我们聘请了几十位“神秘顾客”,让他们了解迪信通对门店管理的要求,然后到门店帮我们进行暗地里督察,查看门店是否在按照公司的要求去服务客户,为客户提供的服务是否到位,了解客户对门店的评价。这些“神秘顾客”让我们的门店成为河南手机连锁服务最好的门店。

差异经营,打造体验主题专业卖场

面对来自运营商以及家电卖场的压力,手机专业连锁卖场面临越来越严峻的考验,未来,是继续走专业性的道路,还是将目光转移到3C卖场?对此,陈施霖表示:“我们不怕来自任何方面的竞争,我们走的是专业化的道路,打造您身边的手机专家。”

“现在河南迪信通在集团内部排名第二,明年年初将力争在集团内部排名第一。”陈施霖说道:“在未来三年内,河南迪信通将预计

我们走的是专业化的道路,打造您身边的手机专家。

达到300家门店,覆盖到每个区县,甚至一些经济比较发达的镇,也会相应地开一些门店,虽然这些门店的增加带来了巨大的成本,但是相比国美、苏宁等家电卖场,手机连锁卖场的成本要小得多,最重要的是在细分化的市场做精、做专。我们只要做出我们的特点,做出跟别人不一样的地方,也能存活下去。而智能手机时代更是给我们做专业化提供了空间。”

“很多人买了手机之后,像软件,很多东西不会弄的时候,我们来做这个,这可能是我们和别人不一样的地方,也希望在这方面和别人有差异化。”陈施霖指出,未来新一代零售业定位将越来越细分化,而且不再是单纯购物,而是在购物中娱乐、娱乐中购物、体验中购物、购物中体验。迪信通发现了这个市场缝隙,未来,更多地打造以体验式为主题的专业手机连锁卖场是我们的发展方向。

陈施霖说,他对成功的定义是不断地改变自己、不断超越自己。

这些年,他也是这样实践的。陈施霖——迪信通集团副总裁兼河南公司总经理,在中原通信界几乎家喻户晓,是当下很多在通信业寻梦年轻人的偶像。“现在很多年轻人,在他(她)的人生道路上可能会迷茫、可能不知道未来的人生目标和追求在哪里。我要告诉现在的年轻人,做人要树立一个人生目标、追求和理想。”陈施霖说:“在事业上,用迪信通在河南发展10年的风雨路说,要想登上事业的一个个高峰,就要一步一步扎实地做事情。”

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

迪信通
D.PHONE 手机连锁

官方网址: www.dixintong.com
官方微博: <http://weibo.com/dixintongzaihenan>

中国移动通信
CHINA MOBILE

迪信通全国1316家连锁店,河南328家连锁店,中国移动、全球30大主流手机品牌厂家联合供货!

预存话费送手机

河南分公司 2001-2011 周年盛典

买手机送手机 买手机送话费 买手机送电脑

活动日期: 2011.11.11-11.13

2999元 = 价值2880元 + 2640元话费 + 价值980元手机

能干什么? 在迪信通

1399元 = 价值1399元 + 4872元话费 + 价值980元手机

能干什么? 在迪信通

招聘 销售精英/储备干部

◆储备干部 ◆移动/联通前台 ◆收银 ◆网站编辑 ◆库管 ◆销售顾问 ◆苹果专区专员 ◆人力资源专员

请拨打 66978600/8044和15378702570 或发E-mail至 hndx2001@163.com

QQ 1371430073 地址: 二七塔南友谊大厦七楼迪信通办公室(乘2、5号电梯直达)

热销区 挑战性价比 物超所值

LG A100 超大字体 超大铃声 138	诺基亚C1-02 支持内存扩展 支持JAVA 298	天语C208+ 触屏按键 超长待机 399	LG C320 滑盖全键盘 互联网社交手机 时尚外观 699	三星C6112 双卡双待 屏幕清晰 698
三星S3850 3.14英寸触屏 多媒体娱乐 699	中兴V880 刀锋式设计 安卓智能系统 968	诺基亚C2-06 首款双卡双待 触屏按键双输入 999	诺基亚5233 S60智能操作平台 聚集万千人气 999	三星S5570 火爆人气 安卓智能 出身名门 1099
摩托罗拉XT316 一机多用 生活娱乐样样行 1188	索尼爱立信U20i 侧滑全键盘 安卓音乐智能 1399	诺基亚C5-03 人气之王 超薄智能 1499	联想P70 双模智能待机王 最新视觉动态壁纸无与伦比 1599	摩托罗拉XT315 安卓2.3系统 500万像素 1998
HTC A810 智能全键盘 一键QQ 时尚社交 2199	三星I8150 1.4G高速CPU 无可挑剔 续航动力无可比拟 2999	三星I9220 双核1.4G处理器 800万高清摄像头 +200万前置摄像头 5.3英寸超大触屏 原屏原壳	HTC Z710e (i417) 双核旗舰 灵感再现 再次改变一切!	iPhone 4 再次改变一切!

畅享新机惠 买G3智能手机 送话费

河南移动超越5000万, G3智能手机更低价, 高额话费送更多, 畅享新机惠, 有您更精彩。

应用全: 选G3智能手机, 上微博、聊微信、逛淘宝……潮流应用想玩哪个玩哪个

存就送: 买手机送高额话费, 再送手机电视、手机阅读、GPRS流量费

新机炫: 29款G3智能手机齐登场, 大品牌、功能全

选择多: 11种分摊方案任你选, 中高低档全都有, 总有一款适合你

服务好: 移动金牌服务, 品质更放心, 服务更周到

■买G3智能手机, 认准3种方式: 移动营业厅、手机卖场G3专柜、G3移动商城
www.he.10086.cn/mobileshop, 数量有限, 售完为止。