

卖场精品秀



明日,尼彩再演“传奇” 9店联开震撼中原

4月30日,尼彩手机在河南的第一家工厂店开业,7个月时间,尼彩工厂店凭借“工厂直销,只赚10元”的独特理念,不断创造销售奇迹,目前已经有近百家工厂店,周六,郑州将有9家直营店同时开业。

晚报记者 樊无敌 文/图



刚刚推出的新款尼彩手机受到众多消费者的青睐

明日 尼彩在郑店面将达24家

3月23日,尼彩高调宣布专注手机市场,像苹果iPhone4一样的国产“小苹果”只卖399元,开启工厂店品牌直营新模式。4月30日,首家尼彩工厂店在郑州东大街开业,引发千人排队抢购尼彩手机。

6月18日,尼彩在深圳举办战略动员大会,宣布正式启动尼彩“千城万店”战略,明确提出2011年内全国尼彩工厂店布局1000家、2013年底达到全国“千城万店”战略目标。

10月18日,江苏省苏州吴江市盛泽镇尼彩

工厂店开业,尼彩工厂店全国总数突破1000家。

在河南,尼彩集团开店更是迅速,周六郑州9店同开,创河南地区尼彩工厂店同日开店数之首,到时尼彩手机工厂店在郑州的店面数量将达到24家。据了解,明天将开业的9家工厂店,除位于闹市的棉纺路形象店外——其他店面均分布在人口较为密集的城中村或郑州郊区的北、西、南方向,分别是高新区店、老鸦陈店、五龙口店、菜王店、建设路三官庙店、邵庄店和郑大莲花街店。

岁末 尼彩全新形象重装登场

全国1000家工厂店多款明星手机热销,工厂店经营模式得到用户的追捧,在卢洪波看来,唯一的“遗憾”就是:口碑效应叠加导致经常性抢购脱销。

“过去两三年,几大洋品牌在中国‘攻城略地’,国产手机品牌节节败退,直到尼彩手机工厂店模式出现,以工厂价直接面对。”卢洪波说,“在这个市场领域,尼彩科技集团最大的对手就是自己过去的产品。从单一产品到10多款产品,从功能手机到音乐手机、安卓智能手机,尼彩的发展有目共睹,及时全面改良自己的产品,满足消费者不断提高的要求,而且价格不能增

长过快,这是尼彩追求的产品策略。”

这一切进步的背后需要有强大的团队支撑。“我们要打造的是一支有凝聚力、创造力、冲击力的团队,这需要有先进的人才储备。”据了解,尼彩手机在全国各通信渠道和运营商重金挖走了大批的通信人才,尼彩手机厂纳良才的背后是团队整体服务水平的提升,是品牌形象的整体提升。尼彩科技集团河南公司总经理赵伟指出,本次开业的9家店面中,不少是以统一的形象、高品质的服务、优质的产品体验、完善的终端产品线,全面提升尼彩手机品牌形象。

每一天 努力做性价比最好的手机

提起尼彩手机工厂店的热销机型,大家第一时间会想到该店的热销机型——i8、K10语音王、高端旗舰手机N4……这些明星机型将在尼彩手机新开的工厂店掀起一波接一波的排队抢购热潮。

“六大突破性升级,彻底颠覆,坚持399,升级不加价”。尼彩科技集团总经理卢洪波从技术层面对尼彩i8+进行了解答:尼彩i8+手机是继i8火遍大江南北后,征集近万名i8用户反馈,组织100多名国内知名手机设计专家进行技术攻关后的全面升级之作。把CPU变快了一倍,机身内存翻了六番,电话本短信容量是原来的五倍,全新的显示屏画面更艳丽、操控更灵敏。全新的摄像头拍摄效果直逼相机,整合JAVA技术,过万种

应用无限扩展……

新上市的尼彩i8,究竟强大在何处?借用一位业内人士通俗的比喻:“尼彩i8升级的‘+’是‘x’,真是加法变乘法!如果上一代i8是火车,新升级的i8+就是飞机,发生了质的改变”。卢洪波表示,升级后的尼彩i8+手机不惜血本,选择了价格更昂贵的真彩屏,并修改了电路设计,这也导致i8+的整体厚度将比i8厚1毫米左右,但它待机时间更长,屏幕触控更精准,也更坚固耐用。

尼彩i8+工厂价399元,是按年产销100万台的基础量确定的。卢洪波说,尼彩将进一步狠抓四个升级,“产品升级、质量升级、店面升级和管理升级”,向“性价比最好的国产手机”方向努力。

SUNING 苏宁电器

苏宁,用科技创造幸福

本版活动仅限苏宁电器市区各门店活动时间:2011年12月2日-4日

苏宁五十天全省五十店 岁末苏宁大收官

12月2日岁末庆典全省启幕

12月2日-12月4日



盛典钜献 盛惠全城

12月2日-12月4日,到苏宁电器各门店购彩电、冰箱洗衣机、空调、烟灶具热水器、净水设备

累计满6650元

送26英寸液晶电视一台

单件满650元送电水壶一台 单件满2650元送足浴盆一台

单件满1650元送电饼铛或豆浆机一台

累计满9650元送合资滚筒洗衣机一台

累计限非同品类单件需满1000元,特价机及明示机型不参加本次活动,不与其他活动同时参加

您存话费 “送” 送电器

| | | | |
|--------------------------------------|--------------------------------------|---|---|
| 预充值550元 得1100元 550话费+550元全场通用券 | 预充值800元 得1600元 800话费+800元全场通用券 | 预充值1200元 得2400元 1200话费+1200元全场通用券 | 预充值1500元 得3000元 1500话费+1500元全场通用券 |
|--------------------------------------|--------------------------------------|---|---|

新入网用户参加,特价机明示机型不参加,不与其他活动同时参加

| | | | |
|-----------------------|-----------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| 小太阳 一款 99元 | 11片电油汀 一款 299元 | 32英寸液晶电视 一款 1619元 换新价 | 志高1P空调 一款 1701元 换新价 |
| 万家乐55升电热水器 一款 699元 | 万和10升燃气热水器 一款 999元 | 海尔6公斤全自动洗衣机 一款 1078元 换新价 | 奥克斯大1P变频空调 一款 2151元 换新价 |

不参加其他活动

12月3日17:00-21:00 以旧换新团购专场

30% 以旧换新 + 节能补贴 + 让利10%
换新倒计时



补贴上限:
电视机:400元/台 冰箱:300元/台 冰柜:300元/台 洗衣机:250元/台 空调:350元/台 电脑:400元/台

| | | | | |
|--|---|---|--|---|
| 郑州 二七广场店 66908080 棉纺路店 67952812 宝龙广场店 69091275 花园路店 65525835 郑汴路店 86009912 | 南阳路店 63605395 大学路店 68963500 文化路店 69131130 兴华南街店 69380660 上街店 68920130 巩义店 64587000 | 登封店 62861270 新密1店 69992360 新密2店 69992930 | 洛阳 洛阳鸿城店 63112300 中央商场店 63935011 国际贵都店 64150501 金城寨店 65552011 | 鹤壁 鹤煤大道店 3205016 |
| 焦作 三维广场店 3272081 山阳商城店 3582811 六号园店 3900939 | 濮阳 信达车站店 6926285 义乌商贸城店 6926281 | 开封 鼓楼广场店 5956969 漯河 交通路店 2398888 临颖店 8869806 舞阳店 7223111 | 平顶山 开源路店 2869193 中兴路店 2869161 汝州店 6850928 | 商丘 天鸿城店 2588201 民主路店 2217286 永城店 5166879 |
| 新乡 华侨友谊店 2722653 | 济源 富化大街店 6960150 沁尧广场店 6682626 | 安阳 华侨友谊店 5126121 解放大道店 5126133 | 周口 中州路店 8260301 | 南阳 新华广场店 61698007 新华西路店 63215001 新野店 66215111 唐河店 68952111 西峡店 69675111 |

全国服务热线:4008 365 365 苏宁易购:www.suning.com 集团采购:4008 198 198转56