

2011 年终盘点 卖场大片

年度电影:《品牌“赢”响》

2011年,在苏宁电器总部战略部署的指导下,河南苏宁本年度重装18家店,新开11店,现已在郑州、焦作、漯河等14座城市,拥有45家连锁店店面;本月还有4家新开店,将进一步优化河南地区的连锁布局。至春节前,河南苏宁将最终形成全省50店的苏宁版图。

《品牌“赢”响》



导演:

河南苏宁电器有限公司
总经理 钱成建

“今年,河南苏宁做了三件事。第一是开疆拓土,河南苏宁本年度新开11店,现已在14座城市拥有45家店面;第二件事是创新营销。苏宁实行会员数据库精准营销,通过会员中心精准筛选BO系统上线,分析消费者个性化购物需求;第三件事就是河南苏宁积极投身环保公益事业,开展大型植树造林公益活动,通过郑州慈善总会捐赠了230台空调,帮助养老院和福利中心的老人或孩子度过炎炎夏日。”



出品单位:河南苏宁电器有限公司

故事梗概:随着郑州市区家电卖场需求的饱和,各大连锁卖场在市区新开的门店屈指可数,逐渐把目光转向一些经济发达、消费需求较旺的二三级市场。

在以旧换新政策和苏宁专属的三零分期银行信贷消费活动的引导和营销思路的不断创新下,河南苏宁的销售较去年有大幅度增长。同时,过去的一年里,各大连锁卖场打破了长期以来节假日促销的规律,每周都会有一定的促销活动,并通过司庆、周年庆等促销点进行全省的联动促销,使整个家电市场的竞争更加激烈。

2012年,河南苏宁在连锁发展方面将全面提速,一方面进一步丰富县市网络布局,计划至少新开30家店,保证每月至少有3家新开店或升级店;另一方面,丰富店面类型,狠抓单店绩效,通过精细化管理,使得每个店面都能成为家电零售连锁中的优质终端,进一步奠定在河南家电市场的主导地位。

编剧:河南苏宁电器有限公司总经理助理 贺小斌

“作为总经理助理,今年我的主要工作是执行和协调。首先是力保营销活动落实到位。其次是协助领导致力于年轻化、技能化的营销团队打造,为河南连锁快速发展培养了一大批的综合性人才。三是营造良好的供应商关系,在多次组织的大型团购中,争取更多的优惠政策,使消费者得到更多实惠。”

编剧:河南苏宁电器有限公司市场部经理 邓鹏

“任职河南苏宁电器市场策划部经理以来,不断调整宣传策略和创新宣传思路,主张以品牌力“赢”响市场购买力。特别是在十一黄金周的商战中,河南苏宁开始以变商家单方面促销为品牌影响带动销售,变拼价格为拼服务,使苏宁成为消费者购物首选。同时,营造的良好媒企合作关系以及优化的媒介组合形式,为河南苏宁电器创造国庆销售奇迹贡献最大的力量。”



年度电影:《“蓝海”之战》

2011年是五星实现“新飞跃、质变化”的关键一年,在这一年,五星夯实基础,强化区域优势地位,稳定提升单店综合经营能力及运营质量;在这一年,五星在郑州陇海路城东路开出河南五星第10家门店——兴亚店,在三级市场巩义市开出第11家门店巩义店。

《“蓝海”之战》

导演:

河南五星电器有限公司总
经理 战卉

“五星是一个锐意进取、勇于创新的企业。一直秉承差异化经营理念的五星在日益激烈的家电行业竞争环境中,坚持自己创新的全新行业模式冲出“红海”开拓“蓝海”。整体家居家电模式来自于消费者对于家居设计、家电购置整体性与便捷性需求。五星关注自身发展,为顾客考虑,进一步完善和提升具有五星特色的服务理念,突出家电顾问“一站式”服务,为广大消费者提供专业的集成家电解决方案。”



战卉



出品单位:河南五星电器有限公司

故事梗概:面对激烈的市场竞争,五星以消费者为中心,推崇差异化服务理念,通过“家电顾问一站式服务”“两小时准时配送”等一系列特色服务更好更贴心地满足消费者更多需求。春节期间,五星推出“春节服务特快专列”;3·15期间,推出“3·15承诺大行动”为广大消费者提供现场维权咨询、家电免费清洗保养的公益活动;6月,夏季五星启动“夏季120服务”为消费者提供空调免费体检保养,快速免费维修等服务;8月,五星联合郑州市流浪儿童救助保护中心组织“手拉手爱心夏令营”活动,在社会上引起广泛反响,引发新一轮关爱留守儿童、流浪儿童的公益活动高潮;9月,五星结合郑州“送水哥”为广大农民工送水,使农民工从此拥有属于自己的水杯,喝上更加干净的水;11月,五星13周年庆期间开展“关爱不间断”活动,为消费者家庭家电进行全面检测,排除安全隐患,12月,五星第10家门店兴亚店、第11家门店巩义店相继开业,这也预示河南五星已经开始新一轮扩张。

编剧:河南五星电器有限公司市场部经理 黄岩

影片创意:3年磨一剑,位于陇海路城东路五星兴亚店12月16日开业。面对元旦前消费者的观望态度和严峻的市场形式,素来以创新营销制胜的五星通过对自身资源、厂家资源、合作伙伴资源的整合利用,通过多形式、广范围的宣传和多渠道、深层次的预约保障了开业活动的成功进行和销售任务的全面达成。

经典片段:五星在重大节点强大的爆发力是被业界和广大消费者所认可的。五星借助百思买全球采购平台,与超过百家知名厂商合作,通过巨额订单从源头原厂拉低商品价格;通过差异化的组货策略,差异化的经营策略,差异化的销售策略,为广大消费者提供低价的、国际潮流的品质家电。五星在2011年五一、十一等重大节点均爆发出突破1亿元的行业销售奇迹,有效提升门店的区域市场竞争力。如今,这个专业化、职业化的业务团队正在业务总经理杨宇鹏的带领下,由优秀走向卓越。

