



2011 年终盘点 卖场大片

《“店王”再现》

2011年,迪信通河南公司迎来大发展:这一年一系列战略部署相继展开。在郑州,迪信通成功托管市中心二七八方两核心店面,手机销量占比迅速攀升至二七商圈60%的市场份额。

晚报记者 樊无敌



陈施霖

导演:迪信通手机连锁河南公司总经理 陈施霖

“迪信通手机连锁作为目前国内首家通讯零售巨头,自2001年成立至今,经过创业与发展,目前已经覆盖华北、华东、华中、华南和西北、东北、西南等地区,分布25个省80余个城市,截至2011年11月已经拥有1300多个手机卖场,年销量超过500万部。

今年以来,陈施霖对营销实体大胆进行改革创新,形成内部竞争机制,实现迪信通在河南的快速发展,营业网点由今年初的不足200个,发展到现在的300多个,销量和毛利增长在集团排名第一;同时,今年还加强与运营商合作,河南迪信通成为河南省移动唯一核心战略合作伙伴。”

出品单位:河南迪信通电子通信技术有限公司

故事梗概:2011年,迪信通一举拿下二七天然商厦的负一楼至三楼和二七粤海酒店负一楼。接着成功进驻丹尼斯、大润发、家乐福、新世界、沃尔玛等大型商超,进一步提升了迪信通在郑州的市场份额;在许昌、周口、三门峡、信阳,多个大店成功进驻;在郑州、新密、荥阳、巩义、焦作,180多家移动营业厅陆续成功进驻,更深、更

广地渗透到城乡市场。截至目前,迪信通在河南销售网点已经达到300多家。

今年,迪信通敢为人先打“服务”牌,从为“体验式营销”量身打造欧美、日韩风格的店内展销柜台,到观察、深入了解国外运作成熟的体验式卖场运营模式,通过借鉴日本、美国3C连锁企业的设计理念,建成全景、敞开式的数码通信卖场。

编剧:迪信通手机连锁河南公司市场销售中心副主任 徐丹

影片创意:今年,徐丹策划的“河南迪信通十周年百日庆典连环促销”活动,标新立异、乘势而上,扩大品牌效应,带动终端零售,传播时尚手机文化。

经典片段:2011年7月29日,有“中原手机店王”之称的迪信通河南二七总店盛大开业。以二七总店升级重装开业为标志,河南迪信通入豫十周年百日庆典也全面拉开序幕。当天,河南首家联想移动互联体验中心店面也正式落户河南二七总店,升级后的二七总店,朝3C体验式卖场转型,整体设计理念以服务为准,打破传统白色搭配,引入时尚、动感元素,动静结合,统一的视频和真机体验结合。

《“强强”联合》

河南冠芝霖手机手机连锁是2011年下半年在中原通讯连锁市场新崛起的企业,但是就在这后半年,整个行业已经看到了冠芝霖发展的速度,迅速地扩店,迅速地进驻联通营业厅,迅速地整编店面,一下子从原有的40家店面发展到现在的82家。

晚报记者 樊无敌



刘军岭

导演:河南冠芝霖商贸有限公司总经理 刘军岭

“我们要撕破这沉寂的天空,相比于其他手机零售商,冠芝霖拥有绝对的成本领先优势,包括店面租金、货源组织、促销资源等多个方面,我们把所有的成本优势都让给消费者,用低价冲击市场,让冠芝霖二七店短期内品牌形象‘爆棚’。以点带面,盘活整个河南冠芝霖品牌。今年,为在二七广场占有一席之地,为了在这里开店,

冠芝霖费了不少劲,许多时候在这里开店象征意义大于经济利益,因此,冠执霖在二七店的开业上可谓不惜血本,开业后也取得了预想的效果。未来,在河南冠芝霖的发展路线图上显示着这样的规划:2011年底,通过并购、自建等形式,力争达到百家店面;2012年上半年,冠芝霖的店面将达到150家;三年内,门店遍布河南,连锁规模超300家。”

出品单位:河南冠芝霖商贸有限公司

故事梗概:河南冠芝霖是乐语中国控股有限公司旗下的一个手机零售系统。乐语中国是国内第一家在美国纳斯达克上市的通讯企业,总资产31亿元,年销售规模达70亿元人民币。今年以来,冠芝霖与中国联通集团签订了战略性合作伙伴关系,是目前全国最大的联通通讯合作商。

河南冠芝霖秉承集团理念,与省联通和市联通都是核心合作伙伴,并得到其巨大的资源支持和帮助。联通二七路营业厅及新郑、巩义、登封等主要干道的营业厅,都允许了冠芝霖进驻。这些卖场集手机零售与联通综合业务办理于一身,下一步将有更多的营业厅允许进驻或改造装修。

编剧:河南冠芝霖手机连锁市场部经理 王晓东

影片创意:过去的2011年,相对通讯界来讲,变化还是比较大的,开拓、合并、收购,都一直没有停止过,但这也是市场经济发展的必然,创新在河南手机卖场开展新型的8A模式销售,并根据店面状况的不同,建设C店和K店经营模式。

经典片段:2011年,对于刚刚成立的冠执霖,最成功的莫过于核心标榜店——二七营业厅的开业,在2011年11月11日上午11时冠执霖二七店准时开业,在同行堪比盛世,室内外大型的营销氛围,堆积如山的礼品,川流不息的客源,给不少消费者留下了深刻的印象。

《“智”赢天下》

2011年,河南乐语新亚在激烈的市场竞争中,实现了4个领先。一是规模领先,收购兼并长远手机连锁和信阳恒生手机连锁;二是单店经营服务领先;三是店面形态领先;四是销量盈利能力领先,成本控制领先,人力资源领先;人才储备、员工满意度。

晚报记者 樊无敌



师伟峰

导演:河南乐语新亚手机连锁总经理 师伟峰

“这一年,河南乐语新亚不仅达到同期目标,而且超额完成销售任务,使得河南乐语新亚再次位居河南手机零售行业探花。这一年,

公司非常重视培育顾客的忠诚度和美誉度,2011年顾客满意度提升了28%,客户投诉解决时效下降75%。”

出品单位:河南乐语新亚通讯器材有限公司

故事梗概:今年年初,组建乐语春节服务小分队,春节不放假,为郑州市民提供手机保养、维修、检测、美容等服务;2月份荣获集团“优质服务”奖;3·15期间举办了“爱心补贴、以旧换新”大型公益活动;5月,乐语新亚手机峰“惠”,5·17世界电

信日一路高歌猛进;10月,河南乐语新亚开展手机智能消费节活动,“老板交代,够本就卖”,当天销量突破1万台。公司领导定期到门店定期对消费者进行回访,保障服务满意度;12月,聚惠圣诞,约惠元旦,买手机送平板电脑,报销回家路费。

编剧:河南乐语新亚手机连锁副总经理 赵金华

影片创意:今年7月份到乐语后,赵金华带领营销团队通过实施“全品类营销策略”、“差异化经营策略”、“建立绿色通道”“店面个性化定位亮点突出”等经营策略,实现河南乐语新亚全年销售任务提前完成;指导、协助门店个性化氛围,不但有效地提升了

各门店的核心竞争力及市场占有率,也为门店的特色营销起到很好示范作用,拉开了与竞争对手的差距。同时,河南手机零售行业首家“老赵沙龙”培训模式,也受到了同行的好评,该沙龙为河南手机零售业态规范、健康、良性发展起到了很大的作用。

编剧:河南乐语市场部经理 赵虎

经典片段:五一手机峰惠获得了巨大成功,不仅圆满完成销售任务,而且为河南消费者创造了一个丰富多彩的“手机智能消费节”。

河南乐语新亚十周年庆之“部部惊心”、“智赢天下”两大系列活动,升级为一个手机行业的庆典。不少企业都会做“周年庆”主题的促销活动,今年,河南乐语新亚的“周年庆”目的是:打造品牌“周年庆”活动,固化“周年庆”的日子,强化消费者对河南乐语新亚“周年庆”的记忆。