



3·15来临前夕,迪信通河南公司总经理的陈施霖正忙着组织“全民抵制黑手机,维护消费者权益”万人签名活动,“我们要提高购机顾客的幸福。”陈施霖说,“河南迪信通在五一前将有20余家新店开业,仅3月下旬就有8家店先后开业。如此大规模的新店开业,就是要给中原手机消费者带来更多的实惠和便利。” 记者 樊无敌

# 新起点 精益求精

## 访迪信通河南公司总经理陈施霖

### 快速布局 用服务征服消费者

2001年11月,迪信通河南分公司在郑州成立。从最初的4人队伍,到现在的近2000名员工,从一家店面到300多个销售网点,回顾这10年发展,陈施霖感慨万千,但收获更多的是继续向前的资本和勇气。

在11年后的新起点上,迪信通是否会调整发展战略?陈施霖说:“今年2月22日至25日,河南迪信通在黄河印象酒店召开了2012年全省经营工作会议,会议围绕‘珍惜、创新、发展’的主题展开,会上公司各部门、各实体,以及地市公司针

### 高速扩张 核心竞争力是关键

明天一天迪信通就有二七商圈八方二楼东店、帝湖店、许昌七一路联通营业厅三家店开业。随后,驻马店上蔡店、郑州天然商厦一楼中国移动G3手机商城也将开业,到3月31日,将有金博大店、郑州宝龙城店、焦作摩登店开业。对于迪信通这种快速的布阵方法。陈施霖解释说:“现在迪信通业绩节节提升,可谓风景这边独好。迪信通在开店的同时不仅注重速度,而且更注重质量,采用多种方法提高门店赢利能力和加强用户的使用体验,

对今年的工作规划及如何完成目标任务做了认真讨论,并重点对运营商工作做了专题研讨。”

“要把手机零售做好,最基础的就是‘先做全’,产品要‘应有尽有,无所不有’。”陈施霖说,“迪信通起初的成功在于低价,而保证迪信通笑傲手机江湖11年不衰的秘诀则在于服务,在手机市场竞争越来越激烈的大环境下,迪信通的快速布局开店也是一种服务,就是要给消费者带来更多的便利。”

使之成为高速扩张路上的核心竞争力。”

“开店虽多,但却是忙而不乱。无论是哪家新店开业。我们都有精心策划的市场促销,因为一切营销活动都是‘做’出来的。”陈施霖强调说,“只有真枪实弹,实实在在地搞好促销活动,让消费者得到实惠,才可以抓住顾客的心。为此,我们每次新店开业时,市场活动策划、促销员岗前培训、开业前商圈精耕效果、开业活动现场氛围营造、开业现场活动组织等,都争取每个细节精益求精,落地有声。”

# 全线品牌 联动特惠

## 到五星购空调享受质优价廉

本周,郑州的家电市场是以空调大战为主旋律的,在河南五星,从今天开始,五星将联合海尔、夏普、志高等知名品牌开展金牌品质团购活动。

### 开展金牌品质团购

在本周的空调大战中,五星依托百思买全球采购网络,确保所有商品均为厂家正品,另外,本次开展的金牌品质团购活动,让消费者能够享受到贴心延长保修服务。

除质量有保障外,价格也一样有保障。3·15期间,顾客在五星卖场购买冰箱洗衣机、空调、彩电、烟机灶具热水器、指定小家

### 同城比价3倍赔差

在本次活动中,顾客在同市区内大型家电连锁卖场、商场、超市或专营店购买的同品牌、同品种、同规格、同型号、同配置的正规渠道的空调商品价格若高于市场价,凭报纸广告或收银小票,至五星电器总服务台,经核实无误后,办理相关差价补偿手续,五星给予3倍差额赔偿。活动期间顾客在五星电器卖场购买空调挂机,再购第二件商品满50元加送50元大商超券,购买空调柜机,再购第二件商品满100元加送100元大商超券。

活动期间,凡是在五星购买空调的消费

品类商品:单件满800元降100元加单柄明珠奶锅一个,满1800元降200元送家兴日式蒸锅一个,满3800元降300元送九阳电磁炉或电压力锅一台,满5800元降400元送九阳豆浆机或莱克吸尘器一台,累计满6800元送名牌三门冰箱一台,满12800元送宏基笔记本电脑一台。

者,不论品牌和金额大小,可享受免费上门打孔一次(空调专用)。刷银联卡返现2%,刷银联卡消费还可享受额外2%价格直降,买后即可领取600元消费券,300元厨电券,300元小家电券,购物再享专属补贴。同时,加送价值380元移机服务一次。另外,顾客至五星电器各大卖场购买空调均可获赠价值200元清洗保养服务,凭发票,可享受一年内(时间以发票显示为准)空调免费清洗保养一次,还可获赠价值39-89元专用空调支架一套。



# 百姓来做主

# 买手机不如换手机

### 外观与苹果手机难以分辨



2月16日,备受追捧的国产手机品牌尼彩i3新品发布会在长沙喜来登酒店隆重举行。随着新品手机的亮相,尼彩全国手机“以旧换新”惠民工程也同时启动。

尼彩公司总经理卢洪波称,尼彩的目标是要做中国性价比最高的手机。至于这个性价比如何体现,卢洪波

说:“我们不仅要把手手机质量关,还要在价格上让老百姓感到惊喜,甚至是超出他们的想象!”他甚至说,“一方面我们推出了性价比超值的手机,像i3这种手机的品质,在市面上都要卖到1500元以上;另一方面,我们主动响应国家家电下乡、以旧换新的绿色主张,主动将手机也列入以旧换新之列,消费者最终只需要499元即可换到一部外观与苹果手机相仿的明星机型i3,只要你能拿到手上一看,摸一摸,用一用,可以毫不夸张的说,这个价格绝对是超乎所有人的想象!”

### 大兵摇身一变成“记者” 现场追问换机者感受

“旧手机能换这么好的新手机,我都心动!不知道那些换机的消费者怎么想?”会后,大兵变身“记者”,拿起话筒冲进人山人海的换机人群。

被明星采访,刘小姐很激动,她手里拿着刚刚换到的新款i3说,“太划算了,没想到我淘汰多年的小灵通也能换,相当于只花了499元就换到这款手机,我觉得这

种活动越多越好!”

张女士见到大兵时激动的哇哇直叫,“大兵老师,我可喜欢你啦!你推荐的手机错了!”对于大兵提出“为什么要换尼彩i3,沈大爷直言主要是因为“便宜”,在现场亲身体验真机后,沈大爷说“感觉很不错,和我外孙用的苹果手机外观非常像,屏幕很大,触控手写感觉很方便”。

尼彩形象大使——大兵



诚信,人与人之间的信任,企业长久发展之道。2011年,尼彩扬帆远航,叱咤中原,赢得了大批消费者的信赖和赞誉。“河南消费时代3·15消费群益维护中心”联合“河南3·15消费网”授予尼彩“3·15质量诚信双保障联盟单位”,并颁发了荣誉证书和奖牌。“2011中原传媒榜”授予尼彩手机“2011年度卓越手机品牌”称号。由河南商报主办的“创想2011中原家电榜”中,尼彩也荣获“最具创新力企业”称号。2012,尼彩将继续认真履行企业职责,把品质服务带进千家万户。

### 尼彩手机获得多项创新企业和诚信单位大奖(实图展示)



郑州旗舰店:紫荆山路与东大街交叉口向西150米路南 抢购热线: 0371-6823 2666 400-717-1118

- 经七路店: 农业路与经七路交叉口省博物馆向南100米路西
- 桐柏路店: 桐柏路与汝河路向南50米路东(四十二中对面)
- 航海路店: 航海路与大学路交叉口向东500米路南(老代庄站牌旁)
- 棉纺路店: 高山路与棉纺路交叉口向西50米路南
- 新通桥店: 文化路与金水路交叉口(新通桥)向北30米路东
- 中原路店: 中原路与康乐街交叉口向西200米路南
- 秦岭路店: 秦岭路与伊河路交叉口向南50米路东
- 新密市: 市委东218米路南
- 巩义市中牟县: 人民路贝大酒店东100米路北
- 郑州市: 郑州供销超市二楼生活电器城
- 登封市: 少林路高山广场斜对面武装部东20米
- 新郑市: 新建路与人民路交叉口向南100米路西
- 荥阳市: 荥阳广场对面(老党校楼下)
- 上街店: 郑州上街区中心路汽车站东500米路北
- 经五路店: 农业路与经五路向东20米路南
- 老鸦陈店: 老鸦陈服装城北门向西20米
- 马寨店: 同兴街大同商厦向西50米路南
- 十八里河店: 十八里河转盘南300米路西
- 刘寨店: 南阳路北段刘寨办事处斜对面
- 龙湖店: 新郑龙湖老菜市场路口
- 文化路店: 文化路与红专路向南50米路西
- 南阳路店: 农业路与南阳路向西88米路北
- 庙李店: 索凌路与庙李中街交叉口向东500米路北
- 陈岩店: 南二街与中心市场路交叉口超市宾馆向南30米
- 西高新区店: 合欢街与银屏路交叉口向北二十米路西
- 邵庄店: 花园路刘庄站牌旁(邵庄大门口向南30米)
- 唐庄店: 圃田乡唐庄村壹仟家超市向北100米路东
- 北环泰凌店: 北环与泰凌路交汇处圃田广场负一楼
- 郑大莲花街店: 莲花街与西四环交叉口向东50米路南(莲花街北街)
- 五龙口店: 五龙口村东大街(五龙口小学东400米路南)
- 张家村店: 中方园路海洋馆北300米(41、209路公交终点站)
- 建设路三官庙店: 建设西路与西三环交叉口向东八百米路南
- 中州大道店: 农业路与中州大道(常营)北门里走50米路西
- 南岗社区店: 第八大街经北二路老南岗社区菜市场东10米路北