



热烈祝贺《郑州晚报》单日出版672版
创造“大世界基尼斯”新的世界纪录

卖场人物

尼彩将在智能手机领域创奇迹

——访尼彩科技河南分公司总经理赵伟

一周快讯

参加激情派对享苏宁奥运特惠

如何随时随地看奥运?用大尺寸彩电,想买大屏智能手机、平板电脑能满足这一要求,从即日起,凡是参加苏宁激情派对,奥运期间到苏宁购彩电、手机、数码、电脑享惊喜特惠。 记者 樊无敌

刷卡享“三零”随心所购

苏宁应郑州消费者之需求,与建设银行进行深度合作,推出了“0利息、0首付、0手续费”的三零分期活动。即日起,消费者持建设银行信用卡购买单件商品单笔1500元以上,即可享受6期“0利息、0首付、0手续费”的三零分期活动。

同时,在本周六、周日苏宁将在郑汴路店开设海尔全系团购专场。其中,186升海尔三门冰箱一款仅售1399元,206升海尔三门冰箱一款仅售1799元,5公斤全自动洗衣机一款仅售899元,539升海尔对开门冰箱一款仅售3999元。而且,活动期间,单件满2000元即送电水壶或锅具两件套或电风扇一台。

三重补贴享不停

奥运期间,消费者到苏宁购彩电、冰箱等产品单件满980元即送电磁炉一台,累计满2980元即送时尚冰箱一台,累计满6980元即送26英寸液晶电视一台。

在严格按照国家补贴要求下,苏宁还加快了国家节能补贴的派发,并联合厂家对部分补贴产品采取大力度补贴。比如,消费者来购买节能产品即可畅享三重补贴,国家节能补贴+以旧换新补贴+苏宁电费补贴三重补贴最高可达1500元。其中,消费者购彩电、空调可享节能补贴180-400元,购冰洗产品可享70-400元节能补贴,购热水器可享100-600元节能补贴。

尼彩最值钱的是这几千家店铺

“为用户提供后续服务,不会向他们收钱或者只收很少一部分钱。”

从2011年春天到现在,尼彩在全国开出了4000多家专卖店。那么,究竟是什么原因能使尼彩快速扩张的呢?赵伟说:“原因有很多,但关键的是其极快的资金周转率,目前尼彩存货周转在20天左右。”

一位从事了十几年手机流通行业的企业高管指出,存货周转在20多天,整个业内也非常罕见。目前,苹果存货周转在18天,三星是35天。存货周转达到20多天意味着,尼彩可占用上游零部件供应商的货款60天,而经销商打给尼彩的预付款是现款,导致其资金流很旺盛,这是尼彩得以

疯狂开店的原因所在。“将来,尼彩最值钱的是这几千家店铺。”赵伟指出,让他做出这种判断的原因是智能手机时代的到来。

“在智能手机时代,许多用户需要店家帮忙解决手机软件问题,需要刷机、装软件、拷音乐、拷电影,实体店的作用日益突出。”赵伟表示,小米依靠互联网销售模式,缺乏实体店对用户的后期支持,而尼彩希望做“开门生意”,用各种服务将用户吸引到店里来。

目前,尼彩正将所有店铺改造成以服务为主的店铺。在全国大量招聘技校毕业生,由他们负责手机的售后及服务。

以两天一店的速度在扩张

尼彩不仅为消费者送去物美价廉的手机,也要为合作伙伴开辟通畅的产品销售渠道。

“蚂蚁雄兵”是尼彩工厂店的内部宣传口号,对于“为什么出现这样的口号”的疑问,赵伟解释:尼彩正在通过“千城万店,蚂蚁雄兵,始终坚持性价比第一”的战略,“筑巢引凤”吸引运营商,然后与联通、移动洽谈合作之事。这样一来,运营商可以借力尼彩工厂店的渠道,充分下沉到社区、乡镇甚至农村,将网点设在消费者身边;尼彩工厂店可借此带给消费者更全面的网络服务和更大实惠;消费者在尼彩工厂店则可方便地购机、买号、充值、办理数据业务,享受一条龙服务。

“我们与同行最大的区别,在于每一家店基本是80平方米至100平方米的小店。尼彩未来战略规划的重要一条,就是迅速

扩张工厂店,2012年开店总数要达到5000家,2013年开店总数要达到10000家,而在河南争取开到1000家店。”对于这种爆炸式发展,赵伟说,尼彩这架飞机才上升到2000米高空,还要努力地向上升。比如,要打造一个电子商务平台,与实体店相结合,让消费者在网上下单,在实体店提货并享受良好的售后服务;建立透明式工厂,让消费者直观看到手机出产的全过程。

自进入河南以来,尼彩一路高歌猛进,连锁店目前已超过400家。谈及将来的发展,赵伟说:“尼彩愿做一支强大的蚂蚁雄兵,不仅为消费者送去物美价廉的手机,也为合作伙伴开辟通畅的产品销售渠道,用5年时间,把尼彩这架飞机开到万米高空。”

继今年6月16日,尼彩与驻马店联通公司启动全面战略合作之后,7月14日,在洛阳,尼彩科技和洛阳移动公司正式签署合作协议。尼彩科技河南分公司总经理赵伟说:“未来尼彩将加速扩张,下半年投入3700万元用于全省的宣传推广,再次在河南掀起尼彩风暴。”

记者 樊无敌 文/图



赵伟

尼彩为智能手机重新定价

“如果按尼彩的销售模式来定价,市场上5000多元的智能手机也就卖1000多元!”在尼彩高端安卓智能手机全球新品发布会上,有“手机价格屠夫”之称的尼彩科技CEO卢洪波再次语出惊人:“如果说苹果重新发明了手机,那么尼彩则要给智能手机重新定价!”

小花费·大智慧

尼彩智能机 配置更高价更低

百万智能机惠民行动

尼彩N01 3G智能手机

低价智能手机引爆市场



多款安卓智能手机全新上市

尼彩N01

1GHz主频CPU
4.0英寸WVGA触控屏
安卓4.0系统 双卡双待
500万双高清摄像头
GPS卫星免费导航

尼彩W501

3.5英寸高清宽屏
安卓2.3.4系统
2300毫安超长待机
距离/光线/重力反应
WIFI GPS卫星导航

尼彩T16

3.5英寸高清宽屏
安卓2.3.5系统
超薄华丽机身
双摄像头高清摄像
距离/光线/重力反应

尼彩X1

4.0英寸HVGA电容触控屏
安卓2.3.5系统
双卡双待 双麦克风降噪
500万双摄像头
独立GPS导航芯片

尼彩N4S

3.5英寸高清宽屏
安卓2.3.5系统
前30万后200万像素双摄像头
GPS卫星免费导航

尼彩I15

3.5英寸高清宽屏
JAVA应用 炫酷UI
FM/蓝牙支持
双摄像头随意拍
内置多款智能游戏

近日,尼彩科技集团总经理带给我们又一次的震撼和惊喜——煤老板卢洪波重磅推出多款智能机回馈消费者!

尼彩科技CEO卢洪波说,手机已经全面进入智能机普及的时代,但某些品牌高端智能机动辄四五千的价格,让消费者望而却步。尼彩高端安卓智能手机,采用全球应用最广泛的安卓系统、高速CPU、3.5或4.0英寸高分辨率屏幕,具有wifi无线上网、超多免费应用程序、智能导航超长待机等特点。“这样一款配置较高的智能手机,同品牌价格至少在1500元以上,而尼彩依然遵循只赚10元的宗旨!”面对消费者的提问,卢洪波解释:“规模化的生产、薄利多销的理念、工厂店直营模式,是我们制胜的法宝。”据介绍,尼彩科技已经控股4家上游生产厂家,智能手机年产能已经突破1000万部,规模化的采购极大地压缩了生产成本,而薄利多销和工厂店直营模式则将手机的中间成本价格砍掉60%以上。

郑州旗舰店:紫荆山路与东大街交叉口向西150米路南 经五路店:农业路与经五路向东20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 航海路店:航海路与大学路交叉口向东500米路南
棉纺路店:嵩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向北30米路东 (欢迎进店体验.....)

南阳路店:农业路与南阳路向西88米路北 货站街店:陇海路与货站街向西10米路北 中原路店:中原路与康复中街交叉口向西20米路南 陇海路店:陇海路南关街交叉口向南500米路西中对面
郑汴路店:郑汴路未来路向南200米路西 大学路店:大学路与陇海路向东150米路南 秦岭路店:秦岭路与伊河路交叉口向南50米路东 航院店:航海路与大学路南200米路东
中州大道店:农业路与中州大道(常磐)北门里走50米路西 邵店:花园路刘庄站牌旁(邵庄大门口向南30米) 大里店:科学大道与雪松路交叉口向北200米路西
郑大莲花街店:高新区西四环与莲花街向东50米莲花市场 马路店:同兴街大同商厦向西50米路南 西四环店:西四环与中街万家乐超市对面
商鼎路店:商鼎路与通泰路交叉口向南100米路东 煤采北街店:桐柏路与煤采北街向西300米路南 西高路店:建设西路与西三环交叉口向东800米路南 须水镇店:郑上路与西四环铁路左右间超市内
南曹店:南曹乡29中东隔壁 老陈路店:老陈服装城北门向东50米 十八里店:十八里转盘南300米路西 创新大厦店:文化路白庙社区北15米路东(创新大厦内)
东风路店:东风路与信息学院路向北50米路西 西高路店:合欢街与银屏路交叉口向北20米路西 刘寨店:南阳路北段刘寨办事处斜对面 龙路店: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
南岗社区店:第八大街经北路老南岗社区菜市场东10米路北 张家村店:中方园路海洋北300米(41.209路公交终点站) 古寨店:大河路与古须路交叉路口东
唐庄店:圃田乡唐庄村壹仟家超市向北100米路东