

积极创新

——苏宁班

今年以来,河南苏宁开拓进取,稳步发展,重管理、重执行、重服务、重后台;线上依托易购平台,线下依托实体门店,实现线上线下快速融合,线下实体门店销售稳步前进,线上苏宁易购在河南地区销售遥遥领先,对零售行业及电商行业健康持续发展起到积极示范作用。

记者 樊无敌

年度成绩

无论时间如何推移,连锁发展始终是苏宁的主旋律。2012年,河南苏宁继续加强连锁发展,除了完成成熟地市如安阳、南阳的卫星式布点外,还深入二、三级城市经济圈,同时新进驻驻马店、柘城、孟州、镇平、宝丰等地。共计新开门店9家,重装门店16家。苏宁电器的连锁触角将已经深入到中原大地的各个成熟市场角落。

依托强大后台运营,苏宁易购全国每

月18日前后举行大规模E18模式促销活动,其中家电部分占比均超过70%以上,仅郑州易购三天销售就突破两千万,环比增长400%。苏宁物流小件仓库日均发货量突破10000件。就在此时,郑州苏宁易购半日送达率实现80%,与传统电商不同的是,河南54家苏宁电器门店可以提供网购自提、免费试机、专业指导等人性化的售前、售中、售后服务。

班干部总结



班长:
河南苏宁电器总经理 钱成建

2012年,我们河南苏宁团队一方面线下扩疆拓土,加大驻马店、柘城、孟州、镇平、宝丰等二、三线城市布点;强化公司内部管理,以管理赢市场,摆脱后政策时代家电不景气带来的发展阻力,不断提升单店运营质量和盈利能力。另一方面,线上依托易购平台,以集团总部发展策略为指导,易购销售规模不断扩大,线上线下协同作战,更好的发挥叠加作用,占领河南家电市场。

副班长:

河南苏宁电器总经理助理 贺小斌

2012年,河南苏宁采销工作在贺小斌的带领下,独辟畦径,首开品牌内购促销,以渠道挖掘,单品牌资源争取的采销策略,拓展新的利润增长点,配合恰当的激励政策和终端销售人员激励方法,确保销售规模及利润再次领先同行业。

同时,作为采销总监积极领导并锤炼采销团队,为今年的连锁快速发展培养了一大批综合性人才,确保了二、三级市场开拓的人员储备及谈判能力;奠定了连锁发展,企业规模,盈利指标的发展空间。

宣传委员:

河南苏宁电器市场部经理 邓鹏

认识邓鹏快两年,他给记者留下了聪明、能干的印象。

这是一位从终端店长走到市场部经理的年轻人,多年的门店终端经验,使得他凭借丰富的终端经验和管理才华,积极整合各方有效资源,定向营销,灵活地将不同类型店面的定位与促销相结合,以点

带面,推动河南苏宁市场工作稳步向前;积极外拓营销资源,与跨行业品牌建立良好的互动关系,带领团购策划了一个个成功的营销案例;同时,他善于营造良好的媒企合作关系,不断优化媒介组合形式,为河南苏宁电器不断创造销售奇迹贡献最大的力量。

面对激烈的市场竞争,河南五星在关注商品本身以外的附加价值,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的满足消费者更多需求。

记者 樊无敌

提速布局

——五星班

年度成绩

2012年是五星实现“新飞跃、质变化”的关键一年。在这一年里,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;6月,五星在郑州南三环连云路开出河南区域第12家门店——橄榄城大卖场,开业期间,销售达900万,开辟了郑州南区行业新天地。

在这一年里,元旦、3·15、五一、十一、门店重装等重大促销节点五星电器均运作成功,面对惨淡的市场经济大环境和疲软

的家电市场需求,河南五星逆势而上,全年销售实现了同比大幅提升的骄人业绩,全国连锁销售综合达成第一名。

五星也积极承担社会责任。五星相继开展了倡导低碳环保、绿色出行的“环行郑州”骑行活动;高考期间在10余所考点周边展开的“爱心送考”送清凉活动;“爱心白菜——为菜农某收益”义卖活动;“以新换心”捐冬衣暖冬行动;情系灾区资助“川籍郑大大学生”捐赠等公益活动。

班干部总结



班长:
河南五星电器总经理 陶永

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电器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”。越来越快的生活节奏使家电购置整体性与便捷性成为消费者的迫切需求。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。使消费者在五星电器购物,真正感受到省时、省钱、省心,让更多的消费者享受舒适和快乐。

副班长:

河南五星电器有限公司业务经理 杨宇鹏

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。这些成绩的取得得益于优秀的一线人员的奋力拼搏,更离不开在幕后默默无闻辛勤付出的五星业务团队。

五星借助百思买全球采购平台,与超过百家知名厂商供应商的良好合作关

系,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2012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,有效的提升门店的区域市场竞争力。

宣传委员:

河南五星电器企划部部长 屈斌

今年以来,五星坚持“强化品牌影响力、差异化市场营销”的推广策略,紧抓大节点,重视小节点,通过不断的优化媒介策略和创新营销思路,多次成功

组织实施各重大节点及各卖场的升级开业活动,销售势头锐不可当,强力塑造五星电器家电卖场的良好形象,有效提升五星市场知名度、美誉度。