

# 稳固发展

## ——迪信通班

2012年,经过不懈的努力和发展,河南迪信通成功实现在全省18个城市全覆盖,市场份额连续10年保持领军地位。郑州、南阳、驻马店、三门峡、周口市场份额绝对第一,洛阳、开封、商丘、信阳等市场份额保持第二。营业网点近300个,手机及配件年销量达100万余部,销量和毛利增长在集团排名第一。

记者 樊无敌

### 年度成绩

今年以来,迪信通对营销实体大胆进行改革创新,形成内部竞争机制,左手售后,右手增值,实现迪信通在河南的快速发展,销量和毛利增长在集团排名第一。

为适应市场的变化,公司积极加强运营商合作,与中国移动、中国联通、中国电信保持紧密战略合作伙伴关系,因此,未来5年,迪信通计划在全省建立6000个加盟连锁店,手机年销量要做到800万部。

### 班干部总结

班长:

迪信通集团高级副总裁兼河南公司总经理 **陈施霖**

2012年是河南迪信通稳固发展年,这一年,河南迪信通稳固老门店,开拓新门店,大力发展无店铺运营和渠道公司,2012年无店铺运营销量突破3.5万台,渠道公司实现在全省拥有600多家合作客户,月均TD销量超5万台,在全省18个地市均设立业务机构。特别值得一提的是公司的公益事业,河南迪信通2012年再资助8名贫困大学生圆梦。



副班长:迪信通手机连锁河南公司营销中心主任 **路振红**

作为总经理的助手,今年我首先力保销售业绩超额完成,强化营销中心基地功能,营造内部竞争文化,在集团组织的销售大比武中,多次创造佳绩。其次是协助总经理致力于年轻化、专业化的营销团队

打造,为河南连锁快速发展培养了一大批的综合性人才。三是营造良好的运营商关系,在多次组织的运营商联合促销中,争取更多的优惠政策,使消费者得到更多实惠。

宣传委员:迪信通手机连锁河南公司市场部经理 **徐丹**

这一年,我带领团队策划的月度活动,从1月13日iPhone 4S迪信通全国首发、魅力3月“得女人者得天下”、感恩5月“为母亲的荣耀而战”、6月“大千十赢高考”、7月“伦敦奥运火炬迪信通会员全程接力”、8

月“盛大手机迪信通全国首发”、9月“张杰来了!你在哪儿?”、“河南迪信通11周年百日庆典”到12月14日“iPhone 5迪信通全国首发”,为企业带来巨大影响和滚滚客流。

# 行业黑马 —— 尼彩班

### 年度成绩

尼彩作为手机行业的黑马,在以旧换新政策和一连串清网行动的引导下,河南尼彩的销售较去年有大幅度增长。特别是年末开展的“护牌清网”行动,不仅打击了各种跟风尼彩的山寨手机店,还很好地在消费者中赢得了口碑。

2013年,河南尼彩将继续全速发展,一方面进一步优化各地市及乡镇布局;另一方面,狠抓服务和质量,使得每个尼彩店面都能成为优质终端。

班长:

尼彩科技集团河南公司总经理 **赵伟**



2012年,我们完成了“三个一工程”。河南尼彩目前已形成销售精英、员工培训、专业售后维修等一系列团队建设,保障了公司体系的良好运行。其次是河南开店数量全国第一。截至年底河南市场成功开店600家,覆盖河南全省;三是河南销量冲刺全国第一。目前河南已完成全年目标任务。

### 班干部总结

副班长:尼彩科技集团河南公司副总经理 **任长明**

今年8月5日,尼彩全国会议在河南召开,我首次提出河南尼彩要抓三个聚焦,“行业聚焦、区域聚焦、产品聚焦”,集中精力做市场,集中精力做样板。

公司内部服务市场化要求后勤部门为市场提供高效与优质的服务,所有部

门,所有岗位都要竭尽全力为市场服务,市场的需求是第一需求,从而提升了尼彩科技河南省公司后勤部门对于市场的服务态度与服务水平,使得部门与部门之间,部门与市场之间的链接更加和谐与高效。

副班长:尼彩科技集团河南公司副总经理 **党克彬**

没有理由,没有借口,没有不可能,百分之百的拿到成果,这就是河南的文化!为完成乡镇店招商任务,我们全部下沉一线,选址、建店、宣传、开业、辅导,

夏日忍受40℃度的高温做宣传、贴海报,冬天顶着寒风跑市场……

靠着这种精神,2012年尼彩取得了快速的发展。

副班长:尼彩科技集团河南公司副总经理 **陈晓东**

唯有不断的学习,才能让这个团队具有更大的活力与创造力。尼彩团队河南重视团队学习、沟通与共同提高。2012年河南全年共组织心灵体验式培训3期,员工初级培训25

期,片区学习培训8期,店长中级培训10期,市场经验交流会暨全省表彰大会8期,各种会议和培训共70多场。

2012年,是河南乐语通讯飞速发展的一年。年初,通过对乐语和冠芝霖的整合之后,目前,河南乐语已从原来的87家门店发展到现在的198家。

记者 樊无敌

# 迅速扩张

## ——乐语班

### 年度成绩

随着3G时代越来越深入人群大众化,2G的手机销售已明显的落伍,运营商合作以及走进社区便利消费成为当下通讯界的首选。河南乐语通讯也更是抓住契机,深度和中国联通合作,发展社区店和营业厅,成为河南联通首要核心合作方。

特别是在2012年,河南乐语经过一系

列的整合后,开始了快速的发展,基本可以说是遍地开花,短短一年内,从原先的87家门店,迅速成长到目前的198家店,而且,强势进驻信阳并完成收购。在郑州的各郊县,更是紧密地和联通合作,进驻巩义、登封、新郑、中牟等多家联通营业厅,是联通合约和发展联通3G用户的最大合作商。

### 班干部总结

班长:河南乐语通讯器材有限公司总经理 **刘军岭**



刘军岭说:“河南乐语今年是真的长大的一年,我们今年做的最重要的事就是开店布局。”

“乐语人大胆敢干,除了开店,我们重装了总店,并把总店装成了国内甚至是国际一流的营销模式店面。把传统营销、体验营销、娱乐营销真正地结合到一起。引领并倡导着河南通讯新的销售模式。”刘军岭介绍,“作为河南乐语旗舰标志的总店,也在本月完成了一到三楼的整体重装,是目前河南省内最大,设计最新颖、最具科技性的通讯卖场,在河南信阳也成立了分公司,并一举成为信阳通讯界的龙头。在郑州,还有30家社区门店即将开业,至春节前,河南乐语将最终形成全省228家门店的乐语版图。”

宣传委员:河南乐语通讯器材有限公司市场部经理 **王晓东**

2012年,河南乐语重组后的快速发展,是乐语人不断调整思路的结果。

今年我们的5大产品和8A模式在河南通讯零售店得以发展,并通过不断调整宣传策略和创新宣传思路,主张“就近式”消费模式和品牌力“赢”响市场购买力的

作为,广开社区门店,并注重良好的媒企合作关系。在今年乐语总店重装开业后,不但形成传统销售、体验销售、会所销售一体的营销模式,更是营造了良好以及优化的媒介组合形式,相信河南乐语通讯一定会在未来的通讯界再创一番奇迹。