

领先优势

——联想班

年度成绩

目前,联想已经拥有四屏终端和云端服务,完成了从PC领导者向PC+领导者的转变,并且在各个领域都取得了令人瞩目的成绩:智能手机业务取得了历史性突破,连续三个月坐上了中国市场第二把交椅;平板电脑占据中国安卓市场半壁江山。

随着社会的进步,“公益”越来越受到有责任的企业的重视和践行。对于联想来说,在公益方面有哪些行动呢?

“对员工和客户负责,对国家和社会负责”,早在联想创立之初,这一信条就被纳

入其核心价值观。遵循着这样的价值观,联想一路走来热心公益,联想在12月10日启动了2012联想公益创投大赛“寻找公益行动派”活动。联想集团提供百万奖金,扶植勇于将梦想付诸行动的处于成长初期的公益组织。联想集团希望通过这次与公益专家和名人导师的跨界合作,吸引更多的社会公众关注和参与,为这些成长初期的公益组织插上梦想和行动的翅膀,助推中国公益事业发展。“此外,我们也于近期奔赴南阳南召县大沟村小学,对这个联想河南分区的爱心共建小学进行回访”。

班长:联想集团河南分区总经理 刘国旗



联想PC业务发展势头迅猛,连续12个季度保持着全球最快的增长速度,并创下了联想历史上最好成绩。从传统PC拓展到电视,扩展到手机的趋势已经不可逆转,PC+代表着产业的未来,并为此制定了PC+战略:一方面将进一步巩固在PC领域的领先优势,提升盈利能力;另一方面,立足于移动互联网在过去两年奠定的良好基础,开足火力,向智能手机等新领域发起猛烈的进攻。

展望未来,尽管宏观经济的表现依然疲软,但我们相信IT市场的增长机会仍然存在,尤其是Windows 8上市带来的机会,还有新兴市场和中国市场也仍将快速增长,发展中的小城镇市场蕴藏着巨大的发展潜力。 记者 樊无敌

2012年的IT市场风云变幻,经济大环境的不景气给众多厂商带来巨大的挑战,华硕坚持在产品、店面、渠道架构和服务等基础层面努力提升,华硕在河南的笔记本市场占有率也达到了历史新高。 记者 樊无敌

自我提升

——华硕班

年度成绩

2012年的下半年,在巩固地市店面建设的基础上,渠道开拓的重点逐渐向县级

市场转移,期望再通过一年的努力,华硕可以成为县乡镇市场前两名的品牌。



班长:华硕电脑中北平台业务主管 刘园

华硕电脑中北平台的销量较2011年增长25%,店面数增长35%,维修站增加5个覆盖了80%的地市。今年华硕还推出了旨在提升消费者体验的ASUS Happiness 2.0,通过华硕五感DNA的“美声触感云”带给消费者更好的产品使用体验。

宣传委员:华硕电脑中北平台市场科主管 李政

华硕中北在品牌推广的道路上一直坚持不懈的创新,从校园X-man、华硕之翼到卖场路演再到科普图书室,华硕用自己的方式深入大众心中。

华硕还积极参与社会公益活动,在不断提升自我的同时也不忘回馈社会,自2009年至今,每年都在河南省捐赠10余个“华硕科普图书室”,影响群众超过5000人。

元旦假期即将到来,从今天开始,苏宁电器将推出多重让利计划,汇聚众多国内一线家电品牌联合让利,回馈广大消费者。 记者 樊无敌

苏宁启动跨年“大手笔”盛惠

携手农业银行、建设银行启动分期付款“零费率”

后台优势凸显

苏宁线下门店同比增长超50%

上周末,线下门店同比增长超50%。易购方面,订单增长量和物流配送量,基本保持在10倍增长左右。

作为苏宁跨年季促销的第一战,初战告捷凸显了苏宁后台的优势,在其他电商以及实体店为物流、仓储、售后服务等问题头疼的时候,苏宁却泰然处之。近年来,苏宁一直坚持“前后台协同 后台领先”的发展战略,锻造了涵盖仓储物流、信息系统、人才团队的世界级管理运营平台,并积极推进适应电子商务业务的全自动化仓库建设,增强核心竞争力。

针对苏宁首战的销售数据分析,河南苏宁总经理钱建成指出,大部分的消费者对现在的促销仍持观望态度,相对圣诞的促销,元旦的促销力度才是消费者更加期待的。今天全面爆发的元旦促销表面是对商家销售能力和产品价格的考验,背后则是对其物流、仓储和售后服务能力的考验。

元旦惠战

让利幅度高达五折

苏宁早在一个月前就与三星、LG、海尔、美的、海信、长虹等数百家合作厂商进行了洽谈和签约,总计签署了数百亿的单月采购大单,涉及彩电、冰洗、空调、通讯、电脑、生活电器等热销品类。在本次元旦采购备货中,各大品牌普遍给予了最畅销的机型货源和价格政策,其中有30%是特价产品,25%是苏宁定制包销的高性价比产品。

与此同时,还有诺基亚 Lumia920、iPhone5、三星 GALAXY Camera、iPad Mini 等

银企合作

买电器分期付款“零利率”

除此之外,苏宁还设置预充值翻倍还可得食用油的促销活动,比如此次元旦节筹备百万食用油赠品,前期到苏宁各门店预充值50元,从今日起至1月3日,到苏宁电器门店购彩电、空调、冰洗传统品类单件商品即可翻倍使用,还可额外加赠食用油一桶。

针对这一年来消费需求增长长期,即日起至2013年1月3日,苏宁再次联合中国农业银行、中国建设银行推出“0利率、0首付、0手续费”的“三零分期付款”活动。活动期间,消费者持活动银行信用卡在郑州市区各门店,单品单笔消费满1500元,即可分6期或12期享

潮流新品加盟,届时数万款市场主流畅销商品全部参与本次的跨年狂欢。据悉,此次岁末促销盛典,苏宁让利幅度最高达50%。

据了解,“满千返百 上不封顶”这个起源于苏宁的实惠代名词本次元旦节将再度回归,成为苏宁电器元旦让利促销一大主角。从今日起至2013年1月3日为期7天的元旦促销期,省会郑州将再次上演“满千返百 上不封顶”促销力度,凡此期间购彩电、空调、冰箱洗衣机、烟机灶具热水器、净水设备,单件满1000元即可返100元。

受“0利率、0首付、0手续费”的分期付款“零费率”优惠。比如,一款55英寸价值9999元的3D电视,在苏宁分6期购买,每月只需花费1666.5元即可将震撼3D体验搬回家,而分期手续费则由苏宁买单。另外,持银联信用卡(62开头信用卡)在苏宁二七广场店购买微软surface产品还可享受直降100元的优惠。

同时,在元旦旺销期间,河南苏宁将投入更多人力、物力,物流车辆、客服坐席全天候待命,及时响应,同时,苏宁门店还将新增超过千名临时促销员、终端POS机等,尽可能满足爆发性的消费增长。

存100元购iPhone5 迪信通送500元自由话费

2013年1月1日到3日,在迪信通购机积分5倍送,会员升级5倍积分新年大感恩。

iPhone5存100元得500元自由话费

从即日起到迪信通购买iPhone5,存100元得500元自由话费;购机即可获得正版软件下载卡;送价值298元苹果5配件大礼包。

活动期间,凡新老会员顾客凭金、钻卡在门店购机独享5倍积分。在劲爆特价专区:三星E1200手机开卡只需58元;天语C208+超长待机机王活动价仅需258元;酷派8020送360分钟通话费活动价仅需399元;华为Y210超高性能活动价仅需599元。

购机就送大礼包

元旦期间,到迪信通购OPPO U701T 1699元;购酷派9120 1798元;购HTC 329T仅1999元、HTC528W仅2199元,同时还送高额话费。所有购买配件的顾客即可享受配件第二件5折优惠。

购诺基亚指定机型送温暖抱枕等;购朵唯指定机型送家居豪礼;购天语指定机型送大黄蜂勇气版专用大礼包等;购HTC指定机型送台历;购联想指定机型送暖手宝;购步步高手机送温暖抱枕;购金立指定机型送时尚大礼包;购酷派手机送皮套;购华为指定机型送4G内存卡;购中兴手机送台灯。

记者 樊无敌