

SUNING 苏宁 Suning 苏宁 Suning.com 苏宁易购 云苏宁 购无界

11月8日-11月11日



苏宁第一届 O2O购物节

点进去

地址: www.suning.com



走进来



店里、网上都能购! 店里、网上价都低!

4天4夜超级0元购

买多少返多少相当于0元

11.8-11.11, 至苏宁易购 苏宁门店购指定生活电器、数码及通讯配件、OA办公、日用品、百货商品, 买多少返多少0元购券, 最多返300元; 返券可用于购买黑电、冰洗、空调、厨卫、通讯、数码(1500元以上单品)、电脑(3500元以上单品), 惊爆、特价、部分指定商品不可使用; 不与返券活动同时参加。

苏宁易购&苏宁门店

疯抢80元云券

10元优惠券 20元优惠券 50元优惠券
单件商品满198元使用 单件商品满498元使用 单件商品满998元使用
活动详询苏宁门店、苏宁易购

易付宝充值 100元送100

11.7-11.10在苏宁易购易付宝单笔充值100元可抢100元易付宝券; 此券单笔订单实际支付金额满200元即可使用, 并且除部分特殊商品外, 可购买网站所有实物商品。**赶紧去抢抢抢!**

32英寸 液晶电视 免费抽

11.8-11.11, 到苏宁各门店无需购物即有机会赢取32英寸液晶电视大奖, 名额5个。活动要求: 未购物顾客填写一张抽奖券, 购物顾客凭单张发票可填写2张抽奖券, 奖品自理, 20%个税自理, 中奖概率为3%。抽奖时间: 11月11日17:00, 抽奖门店: 二七广场店, 奖品不得调换, 不可兑换现金, 限中奖公示后7天内确认领奖, 逾期视为自动放弃。

苏宁门店 苏宁易购通用券

11.8-11.11在苏宁门店购彩电、冰箱、洗衣机、空调烟灶具热水器、所送礼品券, 可以同步在苏宁门店、苏宁易购同步使用。

单件满 **900元返100** 元通用券

累计满 **800元返1000** 元通用券

通用券美妆 母婴 百货 家居 服装 图书 食品随意买!

价格新坐标

<p>松桥智烤炉 MW-MP320</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥0</p> <p style="font-size: 10px;">269元返269元券相当于0元购</p>	<p>超声波加湿器 一款</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥69</p>	<p>美的蒸汽挂烫机 YGJ15A2</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥199</p>	<p>奥林巴斯数码相机 VG170</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥399</p> <p style="font-size: 10px;">约1400万像素、5倍光学变焦、26mm广角</p>
<p>万家乐55升电热水器 一款</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥599</p>	<p>万和燃气10升 恒温热水器一款</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥998</p>	<p>大牌32英寸蓝光 窄边LED电视一款</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥998</p>	<p>两门冰箱 180升一款</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥999</p>
<p>滚筒洗衣机 6公斤一款</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥999</p>	<p>奥克斯1P冷暖挂机 一款</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥1599</p>	<p>合资39英寸全高清 窄边LED电视一款</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥1799</p> <p style="font-size: 10px;">参加0元购最低相当于1799元</p>	<p>大牌42英寸窄边节能 LED电视一款</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥2099</p>
<p>Dell笔记本Ins 14VR</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥2599</p> <p style="font-size: 10px;">i3处理器 2G 500G 1G独显</p>	<p>诺基亚手机925 Windows Phone 系统 双核1.5GHz CPU 3370mAh(1200mAh待机) 4.5英寸屏幕 RAM 1G+ROM 16G</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥2688</p>	<p>志高大2P 挂机空调一款</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥3389</p>	<p>宏碁笔记本E1-470G</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">¥3399</p> <p style="font-size: 10px;">i5/4G/500G/2G独显/强劲性能</p>

本版广告刊内容, 图片仅供参考, 以实物为准; 价格如有刊误, 请以门店实际价格为准。特价及明示机型不参加。同价商品不包括样机、滞销机和指定渠道限时限量的特价、抢购、秒杀、团购以及其他明示的限时限量的促销商品, 详询苏宁门店及苏宁易购。

全品类汇聚 | 多渠道融合 | 全方位服务 | 全会员专享

网上采购: www.suning.com | 集团采购: 4008 516 516 | 易购服务热线: 4008 198 198 | 全国服务热线: 4008 365 365

创业 微导师

创业者:孟女士 **意向创业项目:**家居家纺生活馆
创业原因:“我是做小吃店的,但是现在做的力不从心了。”孟女士说,为了能照顾孩子和家人,她准备转行,“我的朋友们建议我开一家家居生活馆,说这个项目不仅能兼顾生意,而且还可以兼顾家庭。”
 “但是我不清楚这个行业的前景,而且不清楚该如何开这个店?”孟女士求助郑州晚报创业栏目记者,找一个业内行家给分析一下,支支招。

创业微导师:李玉梅 **导师微信:**ghome111
创业经历:郑州绿巢天然家居用品有限公司总经理。具备八年家居生活馆经营经验,对开店和销售管理有实际操作经验。
 郑州晚报记者 沃林婀娜 实习生 陈冉

家居家纺: 开店之前定准消费群

选择产品不要看“概念” 亲自试用是关键

定位 开店关键是消费群

“开店之初一定要调查消费群。”李玉梅说,“在城市开店,还是在乡镇开店,其店铺和货品的定位有很大差别。”
 “城市的消费者追求更多的是品牌和品质,这类消费者追求生活品质,我们店铺就会上一些品质稍好、样式花样较为新

潮的产品;而在乡镇,那里的消费者多注重价格和实用,所以他们会购买价格不高,更大众的产品。”李玉梅说。
 “不管是在哪里开店一定要做一个前期调查,看看周边的消费群,要确保我们的产品是消费者需要的产品。”她建议。

选址 背靠大树 借“市”扬名

“开店之初不仅要要看消费群,更重要的是要选好地段。”李玉梅说。
 虽说繁华商圈有着比较旺盛的人气,但李玉梅觉得,繁华商圈动辄数万的月租以及不菲的转让费会让初创业者在资金上很快会捉襟见肘。
 “可以选在次商圈,利用省下来的房租把店面和货品等店内硬件好好升一下级。”李玉梅说,由于次商圈离主商圈较近,还可

以分享到主商圈的消费人气。
 还有一个小窍门就是,创业者可以把店铺开在一些知名店铺的旁边,或者开一家店中店。
 “新开店无论在知名度还是客源方面都要有个积累过程。很多家纺店主熬不过这个阶段,如果你的店面开在知名店面的旁边,则可分享老店面积累的知名度和人气。”李玉梅说。

产品 货品一定要亲身试用

“做家居家纺这行,千万不能以次充好!”李玉梅说,一些商家为了赚取较大的利润,到批发市场随便拿一些货品出售,“他根本就不能保证货品的质量,消费者买回家一使用就会发现问题,你觉得他还会再度上门吗?”
 “在挑选家居家纺产品时不要靠

肉眼来识别它的质量,你可以先买回家试用一下,看看是否有问题。”李玉梅说。
 她建议:“在选取货品时,创业者自己一定要先试用或者选择已经较为成熟的品牌商品,要对产品有一个了解过程,保证自己产品质量和稳定性。”

管理 用“温暖”留住员工的心

“销售是靠人的,员工稳定性和成熟性对任何一家店都会有很大影响,尤其是在创业初期。”
 李玉梅说,想要留住员工的心当然就要激发员工的斗志,让员工觉得满足,他们就会努力工作,力求有所表现,这时老板如果顺势再补句话——今天辛苦了,要好好爱惜自己的身体,不要太劳累了,便可以让员工更加卖力。

经营建议

——店面清洁很重要。李玉梅说,清洁维护也是家纺店每天必做的功课,不仅包括店内的地面清理,还包括门前的清洁,店头、展示柜台、玻璃都要清洁,展示的样品要定期更换。
 ——要主动关怀顾客。“忠实的顾客是利润的来源,创业者应了解客户的种类、掌握新旧客户,同时思考如何争取客户、满足客户。并与他们建立情谊,这样一来你的店铺才能具有魅力。”李玉梅说。
 ——创业者要多学习。创业者只有对家居家纺产品有感情,对流行时尚敏感,才有不断学习、不断更新产品的动力。



【创富热线】(9:00至17:00)
 记者手机
 18625786205 15343712892
【新浪官方微博】
 郑州晚报创业者俱乐部
【腾讯官方微博】
 郑州晚报创业者俱乐部
【微信号】chuangfw



【QQ群】156963504
【记者QQ】734778182