

TOP生活 | 卖场盘点



STUDIO

FunTalk 乐语通讯

迪信通 线下扩张与抢滩电商并举

序目

2013年是河南迪信通持续稳固发展最快的一年:在这一年,迪信通不仅立足于河南,更外扩至青海、甘肃、陕西、江西、广东五省,新拓展门店近百家,新开门店总面积相当于河南迪信通过去10年总店面的50%之多。

郑州晚报记者 樊无敌 文/图

影片梗概

2013年,在传统连锁零售业不断受电商侵蚀的背景下,河南迪信通大力发展无店铺运营、渠道公司和加盟连锁,通过不断地创新和发展,三个项目均取得了卓越的成绩。

互联网事业部在今年双11期间,网上手机实现日销售量超过1000台,创下销售新高;创发渠道公司拥有全省800多家合作客户,月均TD销量超7万台,通过5年的发展已在全省18地市均设立了业务机构,郑州、洛阳、南阳、三门峡、信阳、焦作、开封、驻马店等地设立了分公司,是当地移动较大的TD终端分销合作伙伴。加盟连锁是河南迪信通重点发展的项目之一,2013年发展加盟客户100余家,遍布全省18个地市的县、乡、镇。

导演

迪信通集团高级副总裁兼河南公司总经理 陈施霖



回顾2013年:线下新增网点近百家,线上销售创新高。陈施霖说:“2013年,河南迪信通新增网点近百家,相当于过去10年河南迪信通新增门店数量的50%之多,其中不乏有影响力的门店,

目前比较火的苹果、红米、三星、酷派、联想等主力厂商的主力机型都选择在迪信通门店首销”。

为顺应移动互联网时代的到来,河南迪信通及时调整发展思路,在发展线下加盟连锁的同时,也积极向线上扩张。“迪信通自建的维修团队,目前已经获得了省级维修资质的认证,每个月维修的手机数量都在8000台以上。目前我们正在建设一个600平方米的售后服务大厅,预计明年初就能全部建成,建成后它将囊括各个手机品牌的售后网点,就像政府的‘行政服务大厅’,消费者关于手机售后的问题都可以在这儿一站式解决。”

制片

迪信通手机连锁河南公司副总经理 潘东岳



“采购简单来说就是商品的进销存管理。”潘东岳说,在采购方面,迪信通拥有国内最先进的ERP管理系统、全国比价系统,从而保证

了采购的低价,为消费者提供了实惠;另一方面,迪信通严格选择合作品牌,不做三、五码机,保证所采购产品的质量,为消费者的健康和安安全全多一层保障;三迪信通与核心厂商在合作上有着较深的契合度,在新品首销、产品包销方面拥有独家优势,保证了消费者第一时间能在迪信通的卖场买到新品。

在库存管理方面,迪信通通过严格的制度管理,对下市产品及时清理,保证了卖场产品的新鲜程度,通过专业化的服务打造了国内的一流手机卖场,也赢得了消费者的较高赞誉和口碑。

制片

迪信通手机连锁河南公司副总经理 赵志高



赵志高善于根据市场变化,整合各方有效资源制造兴奋点,他带领市场部以终端赢市场,定向营销,精准传播,灵活地将店面的定位与促销相结合,推动河南迪信通市场工作稳步向前。

赵志高策划执行的“4无忌惮 击穿底价”、“国庆手机大惠战”、“中国少儿梦想绘全国巡展郑州站”等活动都为公司营销活动顺利开展做好铺垫。

PRODUCTION

序目

在2013年,河南乐语通讯在经过2012年的一系列整合后,开始了稳步有力发展,注重修炼内功,强化店面的自身素质,有力的挖掘门店潜力,并对大量的门店进行了重新装修或整改,特别是二七一店和二七三店重装开业后,对河南乐语通讯的发展起到至关重要的作用,并打破了行业内的格局。

郑州晚报记者 樊无敌 文/图

影片梗概

2013年,对于河南乐语通讯是内功修炼和极具代表性的一年。2013年,也是通讯行业洗牌的一年,乐语通讯在激烈的市场竞争中,有序不紊地进行着稳步发展,进过一系列的努力,乐语通讯又新添了信阳、驻马店、开封、焦作等极具潜力,并个个开门红的新门店。经过2013年河南乐语通讯的内功修炼,在2014将要重新开始扩张的征程,预计保证要开商圈门店50家,联通合作厅30家。

如今,河南乐语总店已经是河南通讯行业的一颗璀璨明珠,在该店一楼已经形成了传统与最新体验相结合的卖场,并建立有三星体验店、联想体验店和iphone专卖店。二楼更是聚集了手机零售、体验营销、增值服务、周边配件、运营商产品、自助DIY的市场潮流销售地。三楼乐语会员VIP咖啡厅已经建成,马上将在2014年建成集中外手机品牌授权售后的超级售后服务中心。

在2014年,随着4G时代的来临,乐语通讯作为工信部允许的虚拟运营商,河南乐语通讯的明天必将一片辉煌。

导演

河南乐语通讯总经理 刘军岭



刘军岭是通讯界的老人,上世纪90年代就开始步入通讯圈,先后带领着新亚、纽亚、冠芝霖、一直到现在的

乐语,逐步走上了全球通讯行业的市场。

2013年,刘军岭带领着河南乐语通讯这个团队,精准设点,修炼内功,变革企业的经营模式,在河南联通这个有力的运营商跳板上,更是力推手机周边服务,升级公司服务宗旨,立下乐语通讯的六大承诺。再者,大胆和魄力跟他与生俱来,在去年,他全新升级改造了总店,今年,他又升级重装了二七一和二七三两个都是2000平方米以上的期间店。另外,他现在正在筹划最具时代潮流的4G航母店——中原第一厅。

在2014年,祝愿刘军岭和他的河南乐语走得更稳健。

策划

河南乐语通讯市场部经理 王晓东



王晓东作为河南乐语的策划经理,在乐语通讯的整体运营模式中,首创提出了六大要素店面运营策略,并把5大产品线综合全部探入

一线销售,在整体手机销售运营中,除了注重运营商产品,在全国推出手机延保两年服务,并把手机增值服务和周边服务列为同等重要产品线,例如手机生活、医疗健康、远程控制等。

在2013年9月,乐语提出全年销售的“蜂巢计划”,参加购机,一站到底,连环销售,步步为营,并在2013年11月升级为“蜂狂跨年”怎么玩都有礼。提升获奖力度和获奖率,每个地市和销售部均设置韩国双人5日游,大大吸引了顾客群体消费,真正实现购机蜂拥而至的场面。

展望2014年,王晓东将为河南乐语通讯实现最先进、最潮流的一站式营销模式,为乐语通讯营造更加良好的购机环境和舒适服务而出谋划策,不懈努力着。

PLANNING

乐语 修炼内功,创新经营