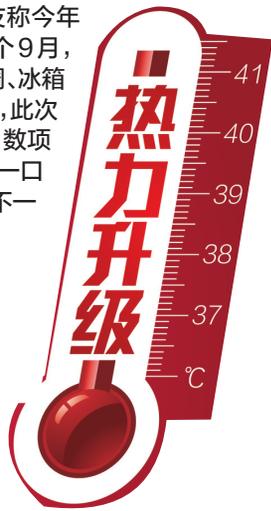


郑州即5月中旬入夏之后,30℃以上高温天气持续并不断攀升,5月28日下午达到40℃红色预警。据网友称今年郑州高温天气比去年提前20天左右,今年还润一个9月,预计2014年将会比往年高温天气时间更长。空调、冰箱等制冷产品成为各家电卖场重点主打产品。据悉,此次大促苏宁打破以往惯例,主打“低价+温情关爱”牌,多项优惠举措并发,端午抢早、超级返券、空调七至八折一口价等活动,大力放价普惠绿城市民,为消费者打造不一样的购物体验。 郑州晚报记者 樊无敌

高温空袭郑州 苏宁放大招

苏宁端午特卖会今日启幕



苏宁空调坚守不涨价

河南苏宁总经理姚凯说,为备战此次端午大促,苏宁制定了一系列周密部署,从几个方面重点出击。品类方面,此次大促苏宁致力于打造一个全品类大促,空调、冰洗、彩电、厨卫、3C等均有大幅度让利。

郑州高温天气提前来袭绿城,以空调起家的苏宁未雨绸缪,早在3月份就开始与各大厂商筹备空调资源、货源相关工作为2014空调旺销准备。姚凯表示:“苏宁有充足的资源及货源,有信心为绿城市民

提供充足的空调,并且不会因天气原因空调成为夏天硬性需求而提高空调价格。”

采访中了解到,近期苏宁的“万人空巷抢空调”引起了行业的热议,据了解,此次抢空调活动“一波未平,一波又起”,5月30日,苏宁空调节活动热力升级,线上和线下协同作战,七至八折一口价特价机型放量销售。名牌1.5P冷暖变频挂机一款仅售2399元,1P冷暖挂机一款1599元,2P冷暖柜机仅售2699元。

苏宁360° 服务护航

夏日购空调,除空调特惠价格以外,市民还比较关心空调售后保障服务。

据了解,苏宁为保证即将全面来临的空调销售高峰,苏宁目前已拥有30000名售后熟练的售后服务技师,同时还提前储备了10000名熟练的售后服务技师用于各地区市场的临时性增援调拨。该批服务人员均拥有国家职业技能鉴定资质,全面保障实际作业中的质量。郑州苏宁物流中心为了空调旺销巨大配送量,紧急外租百台配送车辆增援,以满足空调井喷的配送量;面对空调激增的家电安装量,苏宁已经有数十个售后网点、200多个作业组全

面处于待命状态,并对近百名自有售后安装员工进行服务规范、安全施工等内容的重点培训,力保售后服务安全、快捷。此外,苏宁全国24小时服务热线4008365365将遵循“一个电话解决一切”的原则,24小时为顾客提供咨询、预约、投诉和回访、电销、专家坐席等一系列服务。

为方便郑州市民高温天气好乘凉,苏宁门店为绿城市民提供夏天乘凉区域,玩游戏、看比赛畅享一夏清凉,在6月1日二七、棉纺、宝龙三大旗舰店还有免费水果、啤酒、点心、看大片!苏宁欢迎您!广大绿城市民朋友高温天气没有好的去处,不如去苏宁享清凉!

■新闻1+1

今天17时郑汴路店大牌主持人砍价团

今天17时郑州新闻广播听友团购会首次携手苏宁,聚焦重装后的苏宁郑汴路旗舰店,市民到场就送莫斯利安酸奶2瓶,送完为止,还有单件满600返100,彩电、冰箱、洗衣机、微波炉、热水器1元起拍等巨惠活动;即日起拨打热线86005222,或回复“苏宁”到新闻广播以及“郑州苏宁”微信平台均可获得200元购物优惠券!

在走访郑汴路店李店长得知,从今天到6月2日热卖4天,前期预充10元抵100元再加赠食用油一桶,预充30元抵300元再加赠食用油一桶,

单件满600元返100元苏宁门店、易购双线通用券,可以整体返券活动同时参加,单件满1600元返300元苏宁门店 易购双线通用券,单件满5600元返700元苏宁门店、易购双线通用券;套购满额9999元加送松桥电饭煲一个或豆浆机一个;多款特价抢购机型iPhone 4S 8G版2278元,5公斤全自动洗衣机一款799元,50升电热水器一款599元,32英寸彩电一款899元,尼康微单相机一款1599元,3升电脑版电饭煲一款89元,更多特惠机型消费者可以通过拨打0371-86009912进行咨询。借助全国集采系统购平台,开业让利资金准备,苏宁郑汴路店开业厂家鼎力支持,开业活动期间苏宁彩电、冰洗、空调、厨卫、生活电器、数码、电脑、通信七大品类,高、中、低端产品15%~40%全线降价。

郑州晚报记者 樊无敌

5月27日,因带领百思买中国区业务有效变革,用五星电器不断增长的业绩证明了实体店回归零售本质大有可为,百思买中国区总裁、五星电器CEO周猛当选“2013~2014中国零售业年度人物”,该奖项旨在表彰零售人对行业转型创新发展所作出的重大贡献,推动中国零售业持续健康发展。

郑州晚报记者 樊无敌 文/图



五星电器CEO周猛 当选中国零售业年度人物

五星证明实体店回归零售本质大有可为

回归零售本质,实现业绩逆袭

2013年6月,周猛初上任时正值中国家电零售业低谷时期,他在五星迅速推进了以“增销售,提利润,降费用”为核心的“重塑蓝色”战略,并提出了做中国最具效率的零售商的战略目标,在企业内部建立“年轻、奋进、创新、公平”的企业文化,打破团队老和新,中和西间的隔阂,以开放的心态迎接变革。

周猛,这位美国康奈尔大学实用经济学博士绝不是传统意义上的

知识分子,他低调务实,勇猛果断,在一年间不动声色带领五星完成了业绩逆袭。他在五星的组织架构中新增战略与重点项目,推进办公室,亲自管理,大力推动五星在电商、会员制、3C店改造、旗舰店改革、自有品牌拓展、新品类引进等未来性战略项目上的创新。一系列强有力的措施下,五星2013年迅速扭亏为盈,今年第一季度利润也实现了同比大幅增长,在百思买海外名列前茅。

新一代旗舰店“变脸”,迎合年轻消费群

80、90、00后年轻人已成为零售业核心顾客群,追求品牌、科技与时尚感。周猛领导五星积极开发年轻人喜爱的新一代店面。引入百思买海外经验,在全国进行以手机为主的3C旗舰店改造,选中设计家乐福、丝芙兰等时尚零售店面的世界著名设计公司操刀旗舰店变革,从LOGO到体验全面革新。新LOGO中融入了五星近期上线的网上商城5star.cn,表明五星是一家多渠道零售商。而企业色也从黄绿色转变为强调科技感和专业信心的深蓝色。

据了解,目前已完成66家,手机销售呈现两位数的增幅,远高于

行业水平,五星新一代旗舰店面将在今年6月中旬首先亮相,分别位于南京新街口、扬州和南通。

五星的另一改革是面向年轻群体开发新品类。五星在已有品类中开拓可穿戴设备、净水、空气净化设备及各种高端进口小电,开发自有品牌、定制包销机型提升营利润;此外,五星电器专门成立了新产品拓展部门,重点开拓游戏、健康医疗、居家、运动四大类。对于未来,在周猛看来,实体零售商生命力依然旺盛,生机在于回归零售本质,即价格、服务、体验,包括创新,“不是空间没了,而是要不断挖掘新的市场空间。”

■新闻1+1

返券、打折、送礼等环节多管齐下

河南五星“端午盛宴”将上演

今年端午节小长假在一定程度上引起消费者休闲方式和消费方式的新变化。五星电器更是牢牢抓住假日经济涌现的新商机,返券、打折、送礼等环节多管齐下,在“端午盛宴”上演一场精彩的促销大战。 郑州晚报记者 樊无敌



端午市场销售出现明显爆发

据五星电器河南公司总经理李卫中介绍,从总体形势来看,多数市民在“五一”已经实现了出游计划,因此端午游的热潮没有出现。再加上天气逐渐炎热,市民对制冷家电的需求持续升高,购买热情也正处于高涨阶段,各品类与去年同期相比都有突破性的增长。

端午节期间,五星将促销重点放在了夏季时令家电上,提前储备了大量直降、特价机型,包销定制机型也占到整个市场库存总量的30%。空调、冰箱、风扇等制冷家电销售出现再次爆发。

河南五星十周年打造端午盛宴

河南五星十周年端午大牌团购会今日正式爆发,更多消费者可在五星享受到超低特惠:从今天到6月2日活动期间,顾客在五星电器大卖场购买冰洗、彩电、空调、烟机灶具热水器、小家电品类商品,全场八八折。购物满1000元加送苏泊尔汤锅,满3000元加送美的电饼铛,满5000元加送华光挂烫机。

