



■ 总有话说



28周年生日庆赠品为iphone6 国美生日庆 掀起“青春风暴” 访河南国美电器总经理张峰

业绩漂亮 国美以“生日”名义回馈市民

今年以来,国美不断优化了门店体验,为了继续提升购物体验,在门店改造上花了很多精力,首先是WIFI环境。给消费者提供良好的WIFI环境,主要是两个作用:第一,支持我们所有智能化终端的演示,包括手机和平板,也包括智能电视,在店内实现智能实时上网;第二核心功能,开通WIFI,有利于顾客和我们营业员随时上网比价,给顾客提供一个店内非常好的比价环境。

来过国美的市民都知道,国美有一条店内规矩,就是所有促销一线人员,见到顾客必须要做到“三米三声”。“三米”是指要与顾客保持三米的舒服距离,“三声”是指来有迎声,问有答声,走有送声。张峰说:“国美线下门店还设有专门的‘需求服务呼叫器’,只要消费者需要帮助,国美的销售人员便可以提供专业的、一

对一式的专业讲解。”

线上和线下比价后价格优势,加上良好的服务,使得国美在家电行业整体不景气的环

境下取得了良好的销售业绩。

近日,国美前三季度业绩表公布,截止到2014年9月30日止,国美电器上市公司部分未经审计的前三季度业绩,国美电器上市公司部分销售收入达446.45亿元,同比上升7.2%;净利润为10.18亿元,大幅提升74.9%;整体业绩实现连续7个季度增长。在河南地区,国美也以河南区域市场占有率成为最受消费者认可的家电连锁渠道。

青春风暴 周年庆保证线下价格优势

“今年以来河南国美一直保持着持续发展的态势:一方面,对国美门店的产品进行了结构性的调整,加大贴近市场的产品;另一方面,提高团队的经营力,深耕实体店终端,继续战略布局;我们一直跟随集团脚步不断前进。”张峰介绍说:“国美的产品不是某一两款便宜,而是全品类、全价格段、全规格段的产品都便宜,所以国美这么多年来一直得到中原消费者的认可。”

“现在,国美在全国的门店推动线上线下的模式,鼓励消费者在店内上网进行全网比价。”张峰说,“国美将在28周年期间开启年度最大让利活动,今天到12月1日,国美泰隆店领衔全省门店,继续欢迎各位进行全城比价、全网比价,买

贵就赔500元,送装同步一日三达。购物满800元返200元,套购满额就送iphone6,国美还将开启全场满1000返200全年最大让利活动。与此同时,国美还启动了‘国美过生日,滴滴请打车’系列活动,到店完成支付的消费者,只需扫二维码即可领取28元滴滴打车红包,线上转发还有海量滴滴打车红包可领取。”

28周年庆之间,国美19款特供商品劲爆出击。其中,LG全球首款55吋曲面OLED电视跌破2万,索尼48英寸LED则将以3999低价放量供应,西门子大容量冰箱、智能洗衣机也均以市场最低价回馈消费者,更有多款低价畅销手机如联想笋尖(小苹果)、小米手机及多款热销相机掀起“青春风暴”。

今年以来,家电厂商进一步走入更残酷的竞争局面,国美集团作为一家有着28年零售经验的家电零售企业,通过对经济形势以及行业发展的深刻判断,凭借O2M全渠道战略创新、商业模式创新及管理创新,从而实现了净利润从2013年第一季度起连续七个季度同比增长的佳绩。“从11月28日开始,国美集团将迎来自己的28岁生日。”河南国美总经理张峰介绍说:“在国美28周年生日庆活动中,国美将打出‘一起来28’的口号。”那么,这个“一起来28”,究竟有什么说法呢?

郑州晚报记者 樊无敌 文/图

■ 新闻1+1

曼哈顿店 一件电器9元钱

国美28周年生日庆在持续升温,曼哈顿店又即将开业。张峰说:“曼哈顿店的双重优惠集中了集团庆、空调价格战等优惠政策,在11月28日~30日,购物就送礼品,存50元购物满800元加送食用油一桶,存100元购物满1200元加送加湿器一台。”

“除了开业的自有优惠外,曼哈顿店还执行国美28周年庆的所有优惠政策,如,购单品满1299元送加湿器,购单品满8888元送32英寸液晶电视,购单品满2299元送吸尘器,套购满18999元送ipad mini。”张峰介绍说,“除了双重优惠外,在该店开业期间,只要市民有足够的胆量,9块钱就能买电器!”



苏宁棉纺旗舰店 今天重装开业

如果说量的积累方可引发质的飞跃,那么郑州苏宁棉纺路旗舰店历经10年巨变,其中不变的是与供应商伙伴的合作共赢;不变的是对消费者的至真服务;10年间,郑州苏宁棉纺路旗舰店成就了在河南家电连锁行业中无可撼动的地位。苏宁棉纺路旗舰店今天在重装后即将盛大开业,随着开业的临近,家电厂家与消费者对开业信息也越来越关注,万众期待苏宁电器棉纺路旗舰店的蝶变。 郑州晚报记者 樊无敌

百万资源支持

踏入时光隧道,回顾十年前苏宁刚刚进驻郑州这片土地的景象:2004年11月,作为苏宁在河南的第一家店,河南苏宁棉纺路店开业。从0到1,从没有到有,是一个质变的过程,而棉纺店则代表了苏宁深耕中原从零到一的坚定一步。

苏宁棉纺路店10周年即将重装开业的消息传出后,数百家家电厂商纷纷联系苏宁要求参加重装开业活动,苏宁经过层层筛选,确定了200多家市场主流品牌。今日全新开业的棉纺路店在经营面积、经营品类、出样产品、配件、体验专区等方面独占鳌头,棉纺路店经营面积超过了7000平方米,带来的是更多产品的出样,从彩电、音响、空调、冰箱、洗衣机等大件儿电器到手机、电脑、数码等潮流电子产品,再到锅具、榨汁机等生活小家电,你都能找到。

品牌体验专区、主题产品体验专区、功能体验区三大主题体验专区的设立,让升级改造后的苏宁棉纺路店除了提供一站式购物的便捷之外,还扮演了家电潮流品鉴、生活休闲商场的角色。

六大免费项目

苏宁棉纺路店重装开业之际,为回报关心棉纺路店的市民,苏宁

将推出六大免费项目。

惠民免费项目一是从今天到11月30日,顾客不花钱、不购物进店即可享受免费测量空气质量、测水质;项目二是购物就送免费洗车大礼包、免费停车。从今天至11月30日,顾客购物即送上汽集团旗下安吉好途邦免费洗车大礼包一份;项目三是免费洗衣。从今天至11月30日,来苏宁棉纺路店不购物就可享受免费洗衣服务。项目四是手机、数码、平板电脑免费贴膜;项目五是免费送话费,最高送2200元;项目六是凭发票免费领取王老吉一瓶。

四大省钱绝招

除了六大免费项目,苏宁还将送给消费者四大省钱绝招。

“四大省钱绝招仅在棉纺路店开业时能用。”河南苏宁一位负责人特别提醒说:“绝招一是满880送爱仕达锅具两件套一套。购物满额就送电动自行车一辆;绝招二是满500送爱仕达锅具两件套一套;绝招三是套购满额免单。开业期间购满9999元即可享受免单一件2000元以内家电,满19999元即可享受免单一件4000元以内家电,最高免单8000元;绝招四是刷光大银行卡送储值卡。开业期间,刷光大银行卡购买门店所有商品满1000元以上就送100元苏宁储值卡一张;满3000元送300元苏宁储值卡。”

五星16周年庆 700万感恩全体员工

16岁,对一个人来说是花朵般的年龄。而对于今年16岁的五星电器来说也一样是如繁花盛开般的精彩一年。无论是BIG BLUE蓝色旗舰店的华丽转型,还是经营利润实现30%以上的上涨,都为16岁生日礼增添了不少闪光点。 郑州晚报记者 樊无敌

五星为全体员工带来感恩优惠

在2014年前10个月,五星的销售业绩得到了大幅度的提升,而这一切都离不开五星人创新求变所凝聚的力量,因此,在16周年庆即将到来之际,五星在本周提前开启员工团购盛宴,为全体员工带来感恩优惠。同时,五星还投入500万元体检费用,将在12月里提前开展年度员工体检工作。

员工是最不可复制的核心竞争力,只有企业更好地服务于员工,才能共赢未来。据悉,此次16周年庆,所有家电将以罕见的内部折扣价疯狂回馈。而此次28-30日举行的彩电节团购,更以底价送重磅好礼拉开序幕。购彩电商品满1000降100送100超市卡。另外,购彩电满额送海尔全自动洗衣机、合资32英寸液晶电视、iPad5、iPhone6等重磅好礼。

五星业内首推“5天工作制”

每一个做企业的人都知道,员工是一个企业的最大财富,能拥有千千万万个勤劳努力的五星人,更是五星的福祉。五星CEO周猛介绍说,前期200万员工司庆福利券

发放后,在12月即将到来的司庆月里,五星还将投入500万元为员工提前启动体检计划,关注广大员工的身体健康。而为了更好地服务于员工,五星还挺身而出做出了多种业内首创的尝试,例如在行业内首次实行“双休”,推行“5天工作制”,打破了行业加班潜规则;推行全员体检,成立员工健行、羽毛球、登山、瑜伽等多样化俱乐部,提高员工身心素质;组建员工互助基金会,为有困难的员工提供资金扶助。在端午、中秋、春节等传统节点到来时,五星不仅会发节日奖金,还会采购如:石榴、冬枣、水蜜桃等时令水果和绿色有机副食品等馈赠员工。

周猛介绍说,五星还通过每年开展“五星大明星,天天大练兵”竞赛,为综合工作能力优秀的一线员工提供专业进修机会和免费出国游机会,以此褒奖和激励进步员工。这些方面都表现出了五星方方面面都为员工着想的良苦用心,也正如五星自己所:只有带给员工更多的开心舒适,让他们将这种心情转换为工作上的动力,员工满意了,顾客也就满意了。这样才是良性的循环。