



河南五星 让更多的人享受快乐购物



这些点赞
值得关注
卖场

见证和褒奖
展望和期待

2014年,河南五星电器积极推行“新起点、新思维、新五星”的理念,在这一年里,五星电器夯实基础,强化区域优势地位,改善并提升单店综合经营能力及运营质量。郑州晚报记者 樊无敌 文/图

破茧重生

2014年的五星电器是一个锐意进取、勇于创新的新五星,这一年,河南五星一直秉承差异化经营理念,在日益激烈的家电行业竞争环境中,坚持自己创新的全新行业模式。

在过去的一年里,家电连锁行业竞争持续加剧,面对激烈的市场竞争,河南五星以务实、求

真、进取的作风,更加深入地研究市场、消费者及商品,积极探索家电零售行业运作新模式。关注销售的同时,我们也关注商品本身以外的附加价值,以消费者为中心,推崇差异化服务理念。

明天就是元旦,是新一年的开始,对于2015年,河南五星将继续保持稳步推进的作风,绝不急

于冒进、盲目扩张。下一步,不论是重要节点推进还是店铺重装升级,五星都会做足功课,通过细致、深入的调查后,综合多面因素,作出决策。

2015年,五星将继续秉承“让更多的人享受舒适和快乐”的企业愿景,关注自身发展,打造核心竞争力,为顾客考虑,进

一步研究顾客需求,细分顾客,建立与顾客之间长久的信赖关系,进一步完善和提升具有五星特色的服务理念,突出家电顾问“一站式”服务,为广大消费者提供更加优质、更加便捷的家电产品和家电解决方案。让更多的消费者认知五星,走进五星电器卖场。



李卫中
河南五星电器总经理



杨宇鹏
河南五星电器业务副总经理



屈斌
河南五星电器企划部部长

回顾2014

“五星卖场不追求规模,一切以顾客需求为中心。”李卫中说,五星电器单店产能与赢利能力强,服务更是有口皆碑。“我们的工作,就是要继续巩固五星的市场优势,并进一步提升赢利水平。”

五星坚持走自己独特的连锁发展之路,坚持要从简单的冲量怪圈中跳出来,持续强化门店经营能力,提升单店效益,要从简单的价格战场上退回来,打响五星服务和品牌的大战!李卫中介绍说:“在2014年里,除了五一、十一、司庆活动及传统节日活动外,五星主要推行服务创新及异业创新,围绕单店自主营销策划,发展异业,提升单店的经营质量,服务消费者。”

“这一年,五星持续关注商品本身以外的附加价值。”李卫中举例说,“整体家居家电模式取决于消费者对于家居设计、家电购置整体性与便捷性需求。五星关注自身发展,为顾客考虑,进一步完善和提升具有五星特色的服务理念,突出家电顾问‘一站式’服务,为广大消费者提供专业的集成家电解决方案。使消费者在五星电器购物,真正感受到省时、省钱、省心,让更多的消费者享受舒适和快乐。”

一线感言

年年岁岁花相似,岁岁年年人不同。家电销售年年都在进行,但年年市场形势各不同,在五星工作的杨宇鹏每年都要2014年,杨宇鹏全权负责五星在货源、价格、渠道等方面的无缝协同和高度融合。

杨宇鹏作为公司的副总经理,河南五星这条“大船”航行得是否“又稳又好”,作为“大副”的他作用非常关键。

为了打造优秀的业务团队,他带领团队完成五一、十一等重大节点,并不断探索和改进工作方法,将“关注顾客、关注供应商、关注员工”的理念作为业务团队的整体工作导向;关注市场变化,把握市场先机,研究消费者需求,贯彻以顾客为中心,给消费者提供更丰富的产品及更新颖的顾客体验。

营销先锋

2014年,屈斌凭借丰富经验与智慧才华,以创新和变革应对挑战,整合各方有效资源,定向营销,精准传播,重新塑造与定位河南五星新形象。

“年轻化、一致性、吸引力是我们执行的标准,以创新和变革应对挑战是我们工作的理念。”屈斌说,在2014年里,我和我的团队整合各方有效资源,定向营销,精准传播,重新塑造与定位河南五星新形象。其坚持“强化品牌影响力、差异化市场营销”的推广策略,紧抓大节点,重视小节点,通过不断的优化媒介策略和创新营销思路,多次成功组织实施重大节点及各卖场的升级开业活动。今年除了五一、十一、司庆活动及传统节日活动外,五星主要推行服务创新及异业创新,围绕单店自主营销策划,发展异业,提升单店的经营质量,服务消费者。

中原卖场
行业
年终报告