

国美

国美:『全零售』战略让业绩逆势增长

在2015年初互联网+风口兴起之时,河南国美审时度势,将企业战略升级为互联互通的“全零售”战略,依托大数据分析,围绕消费者需求提升渠道、商品、体验、物流、售后服务等竞争力,为整个行业提供了一种可参考的商业转型模式。在全零售的战略支撑下,河南国美实现了连续十个季度的业绩逆势增长。

樊无敌/文 唐学勤/图



进一步拓展二三线城市网络布局
河南省国美电器有限公司总经理 常金营

2016年,河南国美将做3件事。首先,提升消费者满意度,所有工作都是围绕门店终端开展,通过提升门店环境,针对终端销售人员定期进行培训等,提升门店的服务能力;其次,团队执行力,从服务、管理、人员到门店、活动、效益等,每一项工作都要有精确的执行计划,每一项工作都要有严格的效果测评;再次,让更多的消费者享受到活动优

惠,通过系列降价活动,普惠更多消费者,同时,还将进一步拓展二三线城市网络布局,在二级市场,开辟新区域,抢占市场份额。未来,河南国美将在供应链的支撑下将全球最好的商品集中到国美门店,通过国美中高端品质、低价格商品为消费者创造的价值,再让客户认可国美低价的同时,更让消费者感受国美使用型门店升级所带来的全新体验。

实现交付、交互的全流程服务
河南省国美电器有限公司采购总监 袁宁

2015年,国美门店由展示型体验向使用型体验过渡,实现了交易、交付、交互的全流程服务。河南国美基于大数据分析将消费者需求前置,在充分了解需求的情况下予以满足,实现精准客户分类和有效客户销售。这种“先有需求后有订单”的模式一方面实现了国美与用户需求的无缝对接,给用户带来最佳购物体验,另一方面也提升了国美精细

化供应链管理的质量。2015年,值得一提的是河南国美12月18日当天销售突破9320万元,同比提升230%;创造河南家电零售业神话;顺利完成了五一、十一低价创世纪等一系列大型营销活动,保持了河南国美销售稳定增长态势,与国美供应商更进一步建立了战略合作关系,为河南国美2015年提前33天完成下半年销售任务。

河南国美史上首次亮相中央电视台
河南省国美电器有限公司市场部总监 王笠

在去年11月6日的直接购活动中,央视新闻邀约河南电视台直接去国美华联店采访,这也是河南国美史上首次亮相于央视;在国美29周年庆活动中,积极拓展营销渠道,与柳江等知名企业开展营销合作,真正从消费者需求出发;在新

春抢购会活动中,无需购物免费赢 iPhone6S在微信上发起的微动力活动,参与人数63254人,浏览人数142033,单转发朋友圈引发的活动再次刷新了参与人数的历史记录。2016年将紧跟时代新媒体潮流,通过微信、微博与消费者互动,获得第一手市场反馈资料,拉近与消费者的距离,使得企业与顾客的对话变得更加便捷、及时。

Yolo 永乐 永乐生活电器

永乐:面对危机 跨界联盟 谋得多赢

2015年永乐发展势头强劲,与更多的外界资源形成跨界联盟。2015年,河南永乐在连锁发展方面全面提速,一方面进一步丰富二三线市场网络布局与狼抓单店绩效相结合,巩固家电连锁第一品牌的市场地位;另一方面,遵循建立客户需求为导向的战略,继续打造多渠道营销模式,寻求企业、消费者和产业链的共赢。

樊无敌 文/图



进一步提升运营效率和盈利能力
河南永乐生活电器有限公司总经理 陈政

永乐2015年与时俱进,不断创新,打造多渠道营销模式,充分发挥永乐供应链上的多重优势,建立基于产品特性及消费者需求特征的协同平台,抓住了发展机遇。截至目前,永乐在河南全省卖场已拥有42家,整体销售较去年有15%的增长。

在2016年,永乐将在供应链的支撑下将全球最好的商品集中到永乐门店,为消费者提供优质且具有价格优势的产品。永乐将对产品使用型体验更加重视。随着消费者对品质生活的追求以及中高端、智能家电的备受青睐,消费者对门店商品的体验要求逐渐从展示提升到使用,基于此,永乐提出打造使用型体验场景,让消费者真正了解产品,启发并教育消费者,通过满足全新需求培育新的消费增长点。

永乐靠不断创新服务模式留住顾客
河南永乐生活电器有限公司采购总监 王春鹏

永乐不断创新服务模式,给顾客带来高品质的体验,大胆提出“全网比价,永乐门店价更低”的全新消费模式,提升了消费者在永乐门店的购物体验和服务享受。事实证明,永乐正在得到广大顾客的普遍认同。据官方数据显示,2015年12月18日当天,河南永乐42家门店实现销售额达8500万元,在时隔3个月后再次打破其此前9.17创造的单日成交量纪录,并实现了28.5%的大幅增长。

等多种形式,使消费者更加了解永乐,提升会员对永乐的忠诚度;也使永乐更加了解消费者,倾听消费者的意见和建议,扬长补短以促进企业的发展。事实表明,永乐正在得到广大顾客的普遍认同。据官方数据显示,2015年12月18日当天,河南永乐42家门店实现销售额达8500万元,在时隔3个月后再次打破其此前9.17创造的单日成交量纪录,并实现了28.5%的大幅增长。

站在消费者的角度去考虑规划
河南永乐生活电器有限公司市场部总监 孟嘉宁

2015年永乐创新了一系列营销活动,扫描微信关注免费领取电影票、永乐16周年庆、十一晒旅行照赢取大奖、29周年集团庆典50元红包放肆用,助力12·18福利日赢取iPhone6S等一系列活动,在业界引起了强烈的反响,收到了良好的效果。未来永乐会继续加大品牌宣传力度,赢得更广阔的市场!坚持周周有促销,通过

司庆、周年庆等大型节假日促销、厂商活动营销、事件营销、会员营销等,进行全省联动促销,树立了行业创新营销的标杆。去年12月31日14点至24点永乐启动的“新年狂欢夜市”最突出的表现是价格抄底,通过大幅的让利,家电产品的价格在31日的“跨年夜市”跌至“谷底”,这场活动也是赢得消费者认可的体现。

苏宁易购 suning.com

苏宁:河南地区新开苏宁易购直营店57家

2015年,河南苏宁在集团“一体两翼三云四端”的核心指导下稳定而高效地发展。河南苏宁在“激进、践行、创新、归零”的八字方针指导下,以互联网零售为主体,打造O2O的全渠道经营模式和线上线下的开放平台,经营品类涵盖家电、3C、百货、日用、图书、美妆、母婴、虚拟产品等全品类,引领中国零售业变革。

樊无敌 文/图



我的使命是让苏宁在河南“大提速”
苏宁云商华中区副总裁、河南苏宁云商销售有限公司总经理 姚凯

2015年,河南苏宁全渠道市场份额遥遥领先,绝大多数的增量来源于河南广阔的农村市场,农村市场布局加速,2015年河南地区新开店直营店57家,一方面让农村消费者可以足不出户购买心仪的商品,同时也将河南的特色产业通过苏宁易购平台,推向全国;2015年,河南安阳特色馆全面上线苏宁易购,紧接着郑州、鹤壁、开封、禹州等

特色馆也将通过苏宁易购推向全国市场。一体两翼三云四端促商业零售变革,苏宁易购德化云店开业,是河南苏宁O2O转型的升级之作。德化云店以消费者的购物体验为导向,将原先纯粹的销售向,升级为集展示、体验、物流、售后服务、休闲社交、市场推广为一体的新型实体店。2016年,我的使命是让苏宁在河南“大提速”。

品牌日为转型中的营销带来新思路
河南苏宁云商销售有限公司商品经营中心总监 石国刚

2015年,河南苏宁和厂家开展多次战略合作,打造品牌日活动,成效明显。依托厂家品牌的全品类品牌实力和苏宁线上线下价格、服务、体验无差异的O2O模式,通过定制商品、智能新品、特惠单品及增值服务等内容引爆销售狂潮,以双线渠道优势和品牌服务优势引领家电消费市场。采购团队在产品定制、数据资源共享、渠道整合等方面与供应商达成深度合作意向作为家电行业的首

批O2O尝试,品牌日活动中厂家通过与苏宁网店、门店双重渠道的合作,做到了线上线下无差异体验,解决了消费者在网络购买家电无法体验产品的问题。渠道商和品牌商联合,发挥双方优势,并进行大量的跨界整合,为消费者带来了便捷舒适的购物体验。苏宁主导的品牌日活动实现了家电业O2O模式零的突破,也为互联网转型中的家电营销带来了新的启发和思路。

跳出营销谈情感赢得粉丝是铁杆
河南苏宁云商销售有限公司市场总监 杨浩

2015年,河南苏宁摒弃以往重销售、轻品牌的传统市场思路,推崇品牌活动要主打情感牌,注重会员的情感营销,提倡开展“不以销售为目的的品牌活动”。特别是2015年9月苏宁易购德化云店开业以来,云店餐饮课堂、摄影课堂、闪拍、摇一摇、云店寻宝活动、单身派对等一系列的品牌落地活动效果突

出,收获了一批忠诚云粉,培养了苏宁的铁杆消费群体。同时,借助互联网思维,通过举办最美情侣评选、最萌小狮子评选、沁园净水活动代言人评选、司庆助力活动、苏宁店长风采评选等线上活动,郑州苏宁微信公众号实现了增粉过万的目标,促进了品牌传播和活动推广,增强了品牌知名度和美誉度。

五星:强化家电顾问全套跟踪服务

五星电器

五星2015年发展计划,“实体店拓展”、“奋斗者文化”成关键词。2015年河南五星在现有门店的发展上,特别以创新的服务、体验、与电商正面竞争的价格将消费者吸引到门店,以市场份额为优先进行经营。以洗衣机等大家电的配送为例,五星将实现配送一体,将顾客的等待从2次缩减为1次,切实改善了顾客体验。

樊无敌

新五星以奋斗者为本
河南五星电器管理中心总经理 梁超

2016年的五星电器是一个锐意进取、勇于创新的新五星。位于二七广场的五星电器亚细亚旗舰店、碧沙岗商圈天红旗旗舰店作为河南五星电器资格最老的两家卖场,亚细亚店作为黄金商圈旗舰店,模式上更注重顾客的新品体验,从感官的基础上带给顾客更好的新品享受。五星电器天红旗旗舰店以价格、服务、以及业态的创新赢得了众多忠诚的顾客,为碧沙岗商圈地标性的卖场。让更多的消费者认知五星,走进五星电器卖场。我们励志让河南

五星成为整个区域最专业的全渠道零售服务商。

以消费者为中心
河南五星电器管理中心业务副总 杨宇鹏

2015年,五星秉承“顾客为中心”的商业理念,延伸出包装代保管项目,即为顾客免费保管家电包装箱服务”。如在三个月内顾客需要退换货,五星将带包装上门为顾客退换。这样顾客既不用担心保管大体积的包装箱和泡沫影响家居美观,也不用为出现问题找不到包装箱发愁。除此之外,五星还推出星乐保延长保修服务。关注销售的同

时,五星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,推出整体家居家电模式。在这一年里,元旦、3·15、五一、十一、门店重装等重大促销节点五星电器均运作成功。五星电器在河南市场同比增长,区域市场销售份额大幅提升,取得了骄人的业绩。

以年轻化、一致性、吸引力作为五星执行标准
河南五星电器管理中心企划部长 屈斌

以年轻化、一致性、吸引力作为五星执行的标准,以创新和变革应对挑战作为五星工作的理念。2016年五星电器将继续秉承“以奋斗者为本”的文化,守正出新,结合五星电器新理念,重塑市场战略。进一步完善和提升具有五星特色的服务,为广大的消费者提供更加优质、更加便捷的家产品解决方案。

品牌播报

华硕将在郑州百脑汇举行“华硕年夜FUN”活动

1月30日、31日两天,华硕电脑将在郑州百脑汇举行“华硕年夜FUN”大型活动。届时,市民将体验最新最酷炫的华硕产品,领略ROG玩家国度的电竞魅力,享受最划算的购机优惠,参与最好玩的互动游戏。如果您是

时尚达人,那就带上您的相机来与我们的时尚单品展现您的颜值。进店体验任意一款华硕产品并合影留念,转发朋友圈并写下自己的使用体验,即可获得精美纪念奖一份。您是商务精英?那就带上您挑剔的眼光来审视我们轻奢的产品。凡购

买华硕TP200或华硕全系列一体机的消费者,均可参与抽奖,一等奖可获得华硕Z370平板一个。如果您是IT拥趸?那就带上您的同好来获取最新的业界秘闻。关注华硕中北官方微信并推荐给3个微信好友,即可获得开年伴手礼一份。樊无敌

百脑汇特推出新春“跨年许愿 好运成双”购物送礼

2015年,百脑汇先后推出了“保证低价 加高退差”指定机型支持全网比价,价高即可退差。“放心购物 联保2+2”笔记本在质保2年的基础上,由百脑汇电脑医院延保2年,为顾客提供购物保障。更在百脑汇官方微信上推出了购物免费

停车3小时,购物对商家服务评价打分,线上客服解决咨询投诉等,保障顾客能够随时享受诚信的购物及优质的服务。在2016年农历年来到之际,百脑汇特推出“跨年许愿 好运成双”购物送礼加送许愿愿许祝福,“新

春闹元宵 现金送不停”抓现金活动,“灯谜猜猜猜 元宵送送送”等活动来丰富消费者的购物乐趣,在3月份针对学生和女士顾客也规划了一系列优惠活动,“3.8元起竞拍会”“粉红女人时尚集市”“学生专享忍者装备”等活动。樊无敌

联想携多款明星产品亮相2016国际消费电子展

日前,联想集团携全线创新产品亮相国际消费电子展(CES)。其中,联想首次在全球市场推出带有“X1”标识的家族系列产品:Think X1 Family(简称X1家族)。X1家族由新一代ThinkPad X1 Carbon、ThinkPad X1 Tablet、

ThinkPad X1 Yoga、ThinkCentre X1四款产品组成,与YOGA 4S(YOGA 900S等多款消费旗舰共同首发。据财报显示,联想连续十个季度稳居全球PC市场第一,市场份额超过21%。联想集团董事长兼CEO杨元庆

表示:“作为全球智能终端的领导者,联想已经为全球用户提供了超过5亿台智能终端设备,我们的足迹遍布全球160个国家。未来,用户需要的是‘设备+云服务’完美结合的体验,所以我们将打造更加智能的连接。”樊无敌

明基电竞馆为网吧行业的转型带来新方向

目前国内大批的资源正拥入电竞这个朝阳行业,明基成立了国内首家专业电竞馆,切合当前蓬勃的电竞市场发展新潮流,同时也站在玩家的角度,提供了完美的软硬件解决方案,满足专业玩家对游戏电

竞技的需求。据悉,明基电竞馆颠覆了传统网吧的商业模式,为了给电竞玩家和电竞粉丝们最佳的电竞体验,明基电竞馆事无巨细。电竞馆内配备了国际顶尖电竞赛事指定使用的BenQ电竞显示器、全

球曲率最高的BenQ曲面屏、机械键盘、游戏鼠标等专业设备,场馆内的装修也充满了浓郁的电竞氛围。明基电竞馆的良好发展无疑为网吧行业的转型带来了新的方向。樊无敌

原产地直供正宗中宁枸杞来啦

天下黄河富宁夏,中宁枸杞甲天下。近日,工作人员不远千里奔赴宁夏枸杞核心产区宁夏中宁县天杞园枸杞生产基地,为广大市民带回正宗的宁夏中宁枸杞,由于数量有限,需要的市民请尽快抢定,凡晚报读者均可免费获得天杞园枸杞新吃法礼品一份。据悉,2016年天杞园要开10家枸杞博物馆和1000家店,加大基地建设,为更多的市民提供物美价廉的枸杞。樊无敌

特推出基地直供价,规格为250粒/50克中宁特级枸杞,500克/1斤市场价149元,现在基地直供价仅需49元。由于数量有限,请需要的市民尽快抢定,凡晚报读者均可免费获得天杞园枸杞新吃法礼品一份。据悉,2016年天杞园要开10家枸杞博物馆和1000家店,加大基地建设,为更多的市民提供物美价廉的枸杞。樊无敌

2016

2016

