

南京10000 股金在线 本报互动网站: www.lifenanjing.com.cn

昨日嘉宾人气榜

Table with 3 columns: Rank, Guest Name, Popularity Index. Includes names like 金洪明, 姜寒, 李斌, etc.

昨日精彩问答

问:G新潮(600777)有无投资价值? 问:G凯迪(000939)最新公告如何看待? 问:近期G长虹(600839)、G南糖(000911)业绩都不错,后市该如何操作? 问:G中材(600707)连续两日高位十字星,后市会咋走? 问:G陕国投(000563)应该如何操作?

【第二战略】“联合作战”策略正在推进

记者:宏图三胞下一步怎么走,整个IT界都在看着,有人说你们会“虎头蛇尾”? 李越:第二阶段的行动,跟第一轮方式差不多:规模的扩张以及与厂家联合作战依然是最直接、最有效的方式。在第二阶段里,宏图三胞将重点推出“联合作战”策略。

九月份,将是宏图三胞外埠圈地全面展开的起点,好戏刚刚开幕,开店“最高时速”将达“一周三店”。预计到年底,宏图三胞将会在浙江再新增12家左右的店面,最终形成20店连锁浙江的格局。

与此同时,宏图三胞的北部战线也正在积极推进中。9月起,北京新店就将进入具体的准备阶段。年底前,要在北京开设至少20家的连锁店面,基本覆盖主城区及部分郊区。

【最新动态】十一市场让利将达两亿元

记者:对于消费者来说,十一你们的姿态尤为重要,宏图三胞怎么打“黄金周”?

李越:我们已经携手上游厂家,整合20亿国货物资,2亿直线让利将价格一降到底。

根据各大品牌厂家与宏图三胞的约定,Intel、HP、IBM、联想、清华同方、EP-SOON、东芝、SONY、佳能、方正除了在产品方面给予宏图三胞最优先的支持外,在产品的供货价格、促销力度等方面也将给予其他商家所无法比拟的优惠幅度。预计部分商品的单件下调幅度最高将达25%。



面对新挑战,李越踌躇满志

【未来影响】

扁平渠道战争刚刚开始

记者:你的意思是说,运动改变了消费习惯?

李越:是的。这种变革,一方面源于宏图三胞新型模式对终端市场所带来的销售模式变革,另一方面是由营销模式变革而引发的消费者购买习惯的转变。

“家电业的变革轨迹,将是成为IT零售市场发展的缩影”。家电业的发展历程,为我们亟待有序发展的国内IT零售业提供了一面可以比照的镜子。

【发展方向】

4年之内将实现扁平化

记者:据我所知,家电业渠道扁平化用了10年,通讯用了5年,IT会花费几年“扁平”现有渠道?

李越:3-4年。因为厂家——终端零售商——消费者,这是产品价值链的最终模式,所以某些短暂的尝试是没法阻止这种趋势的。现在在全国IT市场自售模式只有宏图三胞在做,如果有第2家、第3家站出来,我想这个速度只要2年。也就是说,在2年时间内,在国内的一线城市,IT市

从科技一条街到电脑城、电脑市场,分散式的经营模式没有彻底改变,这使得违规经营的现象屡见不鲜,水货、假货、翻新货在这些市场中依然相当猖獗,如何彻底整治这些不规范现象,让消费者放心的购物环境?成为中国IT零售市场跨步发展的瓶颈问题。

解决这一瓶颈问题,不能光靠商家或者厂家的自律,还需要消费市场的需求与习惯发生变化,如果变化成功,中国的IT市场将整体上升一个档次。

场,现有传统电脑市场将彻底被清除。其实,目前国内的许多大型电脑市场早已在不知不觉中逼近了一个发展的拐点。

截至目前,我们在网络布局上已经覆盖华东30多座城市,门店总数超过80家,红快服务站100多个,以及多个大型物流配送中转中心,形成跨区域立体化的营销与服务格局。2006年上半年销售收入达50.8亿元,成为唯一上榜“中国连锁30强”的IT零售企业。

扁平渠道战争刚刚开始

专访宏图三胞执行总裁李越

今年8月16日,刚进入全国连锁30强的唯一IT零售企业宏图三胞,执行总裁李越召集所有高层开了一个整夜的内部会议。次日上午9:00,宏图三胞对外发布了一个令人震惊的消息:拿出20亿元储备资金,携手国内外数十个知名品牌,率先在业界发起“整肃电脑市场”一波三折,一个月后,华东最大的电脑市场——珠江路电脑一条街上异常骚动,有人公开喊出了阻止这场运动的口号:“还要吃饭,不能让宏图三胞砸了我们的饭碗”。9月19日,李越与李越面对面。

【事件缘起】

“整肃计划”出台内幕

记者:宏图三胞做出惊人举措背后原因是什么?

李越:作为一个从事IT经营多年的人,我一直有一个困惑,为什么我们的消费者花了大钱还受骗,买到的还是质量伪劣的电脑产品呢?宏图三胞虽然是一个有多品牌沉淀的企业,可为什么消费者不买账呢?去年,我走访了一些上游IT厂家老总,他们都有这样一个担心:一直在IT市场建立不起来的诚信消费,会不会在若干年后拖累整个IT产业。

李越:去年,宏图三胞的资本运作很好,我们有了雄厚的资金积累。一天,袁亚飞董事长叫我到办公室,告诉我,他想做一件事情,就是拿出一笔资金清洗渠道,问我20亿够不够。我觉得很有必要,是该有一个企业站出来用资本实力重整渠道,重建诚信。

的确,我也考虑到各方的压力,怎样去说服厂家拿出更好的资源,让我们来打这场“战争”。这么大一笔资金砸下去,能否带动渠道向“扁平”走?我足足开会讨论了3个月,最后在说服了所有的董事后,我们又说服了厂家,“整肃计划”开始实施。

【现实作用】

诚信品牌价值开始显现

记者:从8月16日至今,已有一个月的时间,那么你们的运动取得成果吗?

李越:在这一个月时间里,由宏图三胞发起,英特尔、惠普、IBM、Apple、联想、东芝、SONY、佳能、三星、方正、清华同方、TCL等数十个IT知名品牌共同参与“宏图三胞整肃电脑市场运动”已取得了显著的市场效应。品牌电脑、笔记本电脑、手机以及数码等IT消费类产品的销量均较传统同期翻了近三倍,其中台式电脑、笔记本电脑销售更是取得了超过300万台的佳绩,在原本平淡的九月IT市场中成功出现“弱市强拉长阳”的大好景象。

但我们发现,由此引发的销售业绩全面提升仅仅是表面,在对整肃运动进行剖析时不难发现,消费者对IT商品购物心理的变化轨迹越发清晰。消费市场正发生着有史以来规模最大的一次洗牌。竞争是一个层面的问题,随着买方市场地位的逐步提升,沉淀于电脑市场中的诚信问题与非法导购现象在此次整肃行动中越发突显,促使越来越多的消费者,尤其是对IT产品认知度较低的客户开始向专业连锁卖场投怀送抱,他们开始认识到在IT产品购买过程中对场所选择的重要性。

我们期待有序发展的国内IT零售业提供了一面可以比照的镜子。中国的IT零售市场,面对新挑战,李越踌躇满志。从科技一条街到电脑城、电脑市场,分散式的经营模式没有彻底改变,这使得违规经营的现象屡见不鲜,水货、假货、翻新货在这些市场中依然相当猖獗,如何彻底整治这些不规范现象,让消费者放心的购物环境?成为中国IT零售市场跨步发展的瓶颈问题。解决这一瓶颈问题,不能光靠商家或者厂家的自律,还需要消费市场的需求与习惯发生变化,如果变化成功,中国的IT市场将整体上升一个档次。

Large table with columns: Code, Name, Opening, Highest, Lowest, Revenue, etc. Lists various companies and their financial data.