

# 传统家电不丢 数码产品尽收 “数字苏宁”周六亮相

## 两个苏宁还是一家 卖的东西全不一样

### “数字苏宁”店 周六开业

苏宁电器想做中国“3C之父”，提前引爆“五一”3C消费

昨日，苏宁电器在南京宣布：第一家“Digital Suning”(数字苏宁)店将于周六开业，并将成为自南京影响到全国的全新营销模式。

各大品牌供应商在发布会上讨论时一致认为，目前的3C渠道格局已不能完全适应迅速扩大的3C市场容量和消费需求的变化，新的营销模式取代现在的以单一大型店面、众多小摊位、店中店为主要营销目的传统模式，已成为大势所趋。

以南京为例，在数码产品方面，电器连锁渠道的占比份额快速上升，2007年初达到28%，比2006年同期上升25%。苏宁电器随着整体市场规模的增长与渠道份额的增加，2007年将取得60%以上的销售增长；而笔记本电脑传统的零售渠道销售金额只有连锁渠道的19.6%；苏宁电器目前占据南京笔记本电脑市场份额的40%左右，月均销量达到3000台，年增长已达到了227%。

由此可见，以苏宁电器为首的家电连锁已占据了南京3C产品销售的主导地位，苏宁电器南京大区总经理陶京海分析，相对于3C电器的迅猛发展，中国家电连锁行业的店面模式依旧以传统电器和3C电器综合经营为主，两大电器品类的发展相对均衡，显然不能满足3C电器的超常规发展，因此，寻求一种专注于3C电器拓展经营的店面模式就成为市场日益强烈的需求，各大与会厂商也对此表示赞同。

“Digital Suning”作为苏宁电器从“整合”到“细分”的标志性店面，同样具有重要的时代意义。数字苏宁将在全国所有的中心城市中建立和推广，由此苏宁电器想做中国家电连锁业界的“3C之父”。

快报记者 石成

昨天，苏宁电器集团公布了“数字苏宁”的发展计划和开店时间表。

上世纪90年代初，初生的苏宁舍弃彩电、冰箱、洗衣机等市场热点，专业求冷——空调专营，中国第一家空调专营店由此诞生。而这次，Digital Suning(苏宁3C专营店)同样又打造了一个全新的体制，只不过，与当年抗衡联合舰队不同，这次苏宁的对手远不止南京的八个商场，而将是全国的以“单店大规模”为代表的传统数码产品销售方式。

### 今年数码家电 有望占据半壁江山

当年，家电消费的爆发性增长和优秀消费渠道的“缺口”给苏宁提供了崛起的机遇，如今，这个爆发性增长发生在手机、数码和IT领域(本文所指3C均指代手机、数码和电脑)，同样处在销售渠道的整合调整期。

根据家电卖场提供的统计数据，去年3月至今年2月，南京手机市场容量已达165万台，金额超20亿元；数码市场的增长速度再次超过100%，仅数码相机的市场需求就将超过50万台。

而在昨天由快报与苏宁主导的数码高峰论坛上，与会厂商一致认为，随着传统家居电器的普及率达到新的峰值，今年南京消费者将更多地向3C消费电子产品倾斜。“3C消费电子产品整体市场增幅还将远远超过传统家电，2007年手机、数码、电脑产品的整体市场容量有望占据南京家电市场的半壁江山。”苏宁电器南京大区总经理陶京海表示。

### 南京手机市场 苏宁份额达近50%

“两年来，HP在苏宁销售的笔记本呈几何倍地增长，这个速度是独一无二的！”惠普南京分公司参会代表昨天说。

而这样的情况非常普遍。“经过2006年的成长，数码产品的零售，在家电超过了珠江路传统卖场，所有的促销将主要集中在大型卖场，家电卖场随着店面增加，力量是无法阻挡的。”佳能南京分公司的负责人彭元军昨天表示。

苏宁还是各大手机品牌的主要阵地，以夏新为例，苏



3C消费电子产品需求量日益增大(资料图片)

宁的销量就占到总销量的8%，且还在增长。TCL通讯科技控股有限公司总经理张锐透露，今年“五一”，TCL将为全江苏省的苏宁电器提供12000部手机。

摩托罗拉南京城市经理赵亮认为，目前，3C销售渠道除家电连锁，还有珠江路，现在有了数字苏宁，目前来看，他们吸引着不同的人群，市场蛋糕就这么大，不同零售业态的存在很自然地细分了市场。

“传统的IT渠道有很多二级代理商，甚至三级四级每一层都要有5%的利润，苏宁直接面向消费者，少了这部分‘成本’，最终得利的还是消费者！”一位厂家负责人认为，家电连锁可以使市民买到有更多附加值的产品。

“苏宁还将参与到上游厂家的生产中去，比如电脑，已经准备直接和上游的intel和AMD合作，推出定制机型，这样中间环节更少，利润就能更好地回馈给消费者。”苏宁南京地区管理中心副经理操松炉透露。

苏宁电器提供的统计数据表示：目前，南京手机市场苏宁的份额达到了近50%，以苏宁电器为首的家电连锁已经占据了南京3C产品销售的主导地位。

### “3C连锁”是星星之火 将迎全新变局

本周末，一个崭新的销售形态将出现在新街口商茂大厦负一楼，这就是苏宁电器的子品牌——“Digital Suning”。或许，从这个店开始，

苏宁电器将让“中国家电连锁业界的‘3C之父’”这个名头更加名副其实。

面对整个3C市场容量的不断扩大，陶京海非常清醒：“相对于3C电器的迅猛发展，中国家电连锁行业以传统电器和3C电器综合经营为主的模式，不能满足3C电器的超常规发展，因此，寻求一种专注于3C电器拓展经营的店面模式就成为市场日益强烈的需求。”

“苏宁正是在意识到这一点之后，历经两年多时间研究开发出的全新3C专营模式，对3C电器和传统电器一体化的连锁模式形成有效补充，成为肩负厂商共同期盼的历史产物。南京3C家电市场也将因为‘Digital Suning’的盛大开业迎来全新变局。”陶京海介绍。

### 众多厂商 纷纷给数字苏宁捧场

联合舰队要起航，少不了众多3C产品的推波助澜。昨天，记者了解到，众多品牌3C产品将以独家或首发的形式出现在数字苏宁店。

夏新电子南京分公司经理蒋夕京透露：“我们将在五一期间给苏宁独家投放一批带MP3、MP4功能、200万像素的手机，售价在800元左右。”波导也将针对老人、学生分别推出299元左右的大号手机和英语复读手机。

去年以音乐手机杀出一条路的索爱，今年依然走音乐路线，一向走中高档路线的索爱五一将为苏宁抛出300元的低端手机。索爱的房宁说：“数字苏宁的模式，对于索爱来说是非常有利的，索爱的音乐感

觉只有体验过才能感受到。”

3月27日，英特尔高层与苏宁高层签订战略合作协议，确定双方今后在IT渠道和市场份额拓展方面的强势联盟。

4月12日，摩托罗拉与苏宁电器联合签署战略合作协议，双方正式缔结战略合作伙伴关系，摩托罗拉最新标志直板手机MOTOSLVR L72将于4月20日至5月20日期间在苏宁电器全国独家首发。

4月16日下午，诺基亚营销团队来到苏宁总部，双方达成了战略合作协议。据悉，诺基亚将授予苏宁诺基亚5070QQ版手机独家经营权；同时，诺基亚还将在苏宁首家发售14K金诺基亚8800手机纪念版，这款手机将在Digital Suning率先推出。

### 珠江路模式 很容易被逼进墙角

“‘数码苏宁’主打3C，采用类似于百思买的格局，更加符合中国消费者的接受度。”佳能南京分公司的一位负责人表示，苏宁可能将这种模式复制到全国，一旦在南京取得成功，不久后可能会覆盖到全国的众多核心城市。而最受伤的，就将是珠江路和中关村为代表的传统数码产品营销体制。

“珠江路和中关村的毛病一样，要消费者自己走很多摊位，不可以享受到一站式服务，消费者得到处跑。”HP和方正的南京地区负责人均这样表示。TCL的张锐则表示：“珠江路式的老模式，如果不更新，很容易被逼进墙角。”

快报记者 石成 陈刚 张波 张曦

## 秦淮河沿岸商业服务用房租赁经营权拍卖公告

受有关单位委托，江苏省实成拍卖有限公司定于2007年4月27日举办秦淮河沿岸商业服务用房租赁经营权拍卖会。有关事项公告如下：

- 一、拍卖标的：
  - 1、位于南京市长虹路中段，面积约5300平方米三层商用房屋租赁经营权；
  - 2、位于南京市下关河口公园内，面积约427平方米二层钢结构商用房屋租赁经营权；
  - 3、位于南京市二板桥码头，面积分别约为327、342平方米水榭式商用房屋两座租赁经营权；
  - 4、位于南京市江宁路雨花桥北约40米处，秦淮河北岸面积分别约为334、134平方米相邻两处商用房屋租赁经营权；
  - 5、位于南京市中华门与雨花桥之间，东干长巷中段面积约92平方米商用房屋租赁经营权；
  - 6、位于南京市西干长巷，秦淮河边面积约205平方米商用房屋租赁经营权；
  - 7、位于南京市西干长巷西端，秦淮河面积约178平方米商用房屋租赁经营权。
- 二、预展时间、地点：2007年4月25日—26日两天现场展示。
- 三、拍卖会时间、地点：2007年4月27日下午2:30在南京市洪武路359号南京福鑫国际大厦36楼本公司拍卖厅。

即日起接受咨询、看样、办理竞买登记手续。

联系电话：025—86895888—829、13951672399、传真：025—86892635 联系人：徐先生 公司地址：南京市洪武路359号福鑫国际大厦36层

**中国国旅 CITS**

**包机游雁荡山**

新昌大佛 千丈幽谷 雁荡山楠溪江漂流单飞

1380元/人 1日、3日发班

**渔岛风情游**

嵛泗三日游

中国唯一国家级列岛风景名胜

780-860元/人 1日、2日发班

**南京中国国际旅行社有限公司**

**江苏海外旅游有限公司**

青岛 威海 蓬莱 养马岛 四日游 860元/人

青鸟 崂山日照 三日游 580元/人

**山水寄情**

安吉竹海 绍兴 南湾古镇 二日游 380元/人

信阳南湾湖 鸡公山 三日游 480元/人

**象山海滨 中国渔村**

石浦古渔镇三日游

赠送宁波 680元/人 1日发班

**还不去横店玩**

横店影视城

义乌小商品城 428元/人 快乐二日游 1-6日发班

**春色江南**

翠螺湾 采石矶一日游 88元/人

千灯古镇一日游 88元/人

**快乐一日**

常州恐龙园 周庄 乌镇 118元/人

南京 夫子庙 苏州乐园 358元/人

团体咨询: 83538545 83538631 83538651 84812666 83538500 83538525 83538518 总部:南京中山北路202-1号CITS大楼 总机:83428999

走线报名: 南京 83215060 王府 84469723 南浦 83739494 北浦 83212118 古 58373733 浦 58180058 浦 84700375 珠江 83353612 江 52198193 浦 56220533 高 83438438 浦 84583034