

合资一周年，全新视角看家电连锁

# 汪建国：中国家电连锁业需要“革命者”

一年前，五星电器董事长兼总裁汪建国的头衔前多了一个“百思买亚太区副总裁”，这个头衔的变与不变，标志着汪建国审视中国家电江湖视角的变与不变。

在全新的视角下，中国家电连锁业如何持续赢得未来？家电连锁业走向何方？汪建国说，他一开始是带着这一系列疑问开始与百思买合作的，一年之后，他的认识更加深刻，也有了新的收获：五星电器正在起变化，并且将不断发生变化。

## 中国家电连锁还处于初级阶段

“家电连锁业虽然发展非常快，但是主要注重网点和规模增长，靠打简单的价格战和资源消耗战，但是总体来说仍然是粗放式的，中国家电连锁业仍然处于初级阶段！”昨天下午，在五星电器总部大楼的会议室内，汪建国向记者表达了他的担忧。



五星电器总裁 汪建国

“家电连锁业危机重重，最缺乏的就是可持续发展的核心竞争力！”面对记者“中国家电零售业最缺什么”的问题，汪建国说。他认为，中国家电连锁业市场巨大，但是充满了浮躁和急功近利的“情绪”。

## 五星得到了什么“秘密武器”？

五星电器质的变化从去

年开始。去年5月底，江苏五星电器获得全球家电连锁老大美国百思买注资1.8亿美元，但此后五星日见低调，因为一年来没有大“动静”，外界传言，五星与百思买的合作走了弯路。

“可比门店的质量迅速提高，单店增长超过同行数倍！”汪建国对这一切不以为然，他说，虽然没有爆炸性新闻，但五

星的变化显而易见。曾经有经销商问他，“百思买到底给了你们什么秘密武器？能使单店效益提升如此之快。”

汪建国表示，合资一年来五星电器做了不少工作，不是“急功近利”，而是“苦练内功”。一开始，他自己也只是感受到百思买表面的大气势，甚至一度认为“以顾客为中心”只是一句口号，但是在实际接触中，逐渐体会到其中的精髓。

## 吸收理念，打造中国版的“百思买”

“家电顾问”模式一直是汪建国引以为豪的，他认为这标志着五星真正转换到了关注消费者的立场上来。合资后的五星吸收百思买“以顾客为中心”的理念，根据中国国情，灵活改变，推出中国版百思买经营模式，“家电顾问”就是其中有代表性的一环。目前“家电顾问”已在五星全国27家卖场同时试点推广。调查表明，消费者对家电顾问的满意度为97%以上，家电顾问帮助消费者节省43%的购物时间，降低10%的选购成本，有家电顾问的卖场销售额比

没有的增长20%以上。

## 深耕细作 不会无地可“圈”

6月21日，在百思买与五星合作一周年庆典上，百思买集团国际业务首席执行官Robert Willett在上海表示，百思买将在中国“把情况搞正确后”，再加快开店速度。不过，这可能需要两到三年的时间。

百思买这种“缓慢”的发展模式在业界引起质疑，有观点认为：百思买将因此丧失新开卖场的有利地势。而五星电器目前的发展模式也面临同样的质疑。

“百思买唯一缺的就是对中国市场的了解，研究透之后，复制起来是很快的，百思买目前在美国就每年新开100家左右的店！”汪建国说，百思买一旦扩张起来，对国内市场的冲击不可小觑。

对于行动“迟缓”会失去“圈地”机会的问题，汪建国说，中国家电卖场的资源只是相对稀缺，城市资源仍在不断增加中，新的城市商圈不断形成，会制造更多的物业和更多的机会。“每开一个店都是成功

的店！”汪建国说，五星电器在充分研究顾客的同时，并未放弃开店计划。五星近日就宣布，今年将计划新开门店45家，选址多在省会城市的核心商圈。

## 走自己的路 新型卖场将亮相

汪建国表示，在投资1000万元进行顾客研究后，五星还正筹划“未来店”项目，目前，五星在南京、徐州两地已经开始小规模的试点，在卖场中大量启用自有员工，抛弃过去传统的按品牌陈列的方式，而是进行组合式的商品排列，增加顾客体验和配件搭售。百思买和五星还专门成立了未来店的研究团队，正在设计和规划五星的新型卖场。

“做好自己最重要，保持耐心，专注自己的方向，不受外界战术的动摇，在不远的将来，创造奇迹！”汪建国表示，五星的目标，是最终为顾客、员工和供应商都带来价值，这也是家电卖场存在的理由！与百思买合资后，五星拥有了雄厚的资本支持和先进理念，等待建立起完善的体系，自然会稳步发展。”快报记者 陈刚

**彩妆造型培训**  
★专业化妆师全修班  
★新娘跟妆师培训班  
★时尚妆容七日速成班

小班授课，提供化妆用品，可考取全国通用证。15

山海伦美学技师和学员于西点色彩化妆老师任教，报名缴费处

地址：平南路1号新世纪广场B座1507室

电话：84651887 13770338088

报名上课

025-51944433 86568090

培训设计师、制版师

先试学后交费保就业

文凭+技能 汉中门上课

025-51944433 86568090

报名从速

报名从速