

用真诚去感染顾客 快报五一“金牌营销员” 评比热力开炉

“全世界最伟大的推销员”吉拉德曾经说过,“要当一名优秀的业务员,首先就是要将自己推销出去”,从一个小小推销员到世界著名的营销大师,吉拉德用自己的人格魅力征服了众多的消费者,至今仍保持全世界推销汽车的最高纪录。

走进家电卖场,面对众多的品牌,再加上热力四射的促销活动,消费者往往不

知道该怎么选择?这个时候,我们家电营销员就要粉墨登场了,用微笑+三寸不烂之舌,留住每一位顾客,打动他们的心,博取他们的信任。在激烈卖场中,每一位营销员面对面较量,你一言我一语,看谁最能说服别人,看谁最能推销自己,看谁是真正的金牌营销员。

正值“五一”劳动节即将到来,快报将举行南京家电行业金牌营销员评比

活动,南京市根据每周五快报家电版登出的“金牌营销员”候选人,可以在现场与其进行面对面的交流,从服务态度、服务技巧、服务扩展三个方面对其进行综合评价。除此之外,我们的记者和专家还会去卖场暗访,对候选人进行专业评价。我们将在5月中,评出南京家电行业的“金牌营销员”。

快报记者 杨坤

1号:海尔 童玲娣



卖场:新街口国美电器
1997-1999 山百海尔滚筒销售人员,月均销量份额第一;1999-2000 山西路百货大楼 海尔波轮销售人员;月均销量份额第一;2000-2003 南京交家电商场 海尔波轮销售人员 海尔波轮洗衣机卖场份额 50%;2003-2004 南京金太阳家电商场 海尔波轮销售人员,份额第一;2005 至今 新街口国美电器,海尔波轮销售人员,份额一直高居第一。
竞选感言:有激情,一切有可能!

2号:TCL 蔡强



卖场:苏宁新街口店
2001 年进入彩电销售行业;2003 年进入 TCL 公司,至今 6 年;2004 年被评为全省优秀促销员,2006 年全省技能比武,获全省第二名。
竞选感言:我从一个刚刚走出校园的大男孩成长为一名优秀的营销人员,这个过程漫长而又艰辛。现在我每天工作并快乐着,每销售一台机器我快乐,每为公司培养出一名新导购员我快乐。我的目标很明确,做销售状元——一名成功的营销大师。

3号:方太 刘长青



卖场:山西路苏宁电器
工作经历及荣誉:在方太工作 11 余年,坚持从事一线销售工作
三次荣获方太全国优秀促销员奖
四次被评选南京优秀促销员,被推荐回宁波总部参观和学习
每年荣获方太完成率大奖和超越竞品卓越贡献奖
竞选感言:我是一切的根源”是方太的思维模式,也是我为人和工作的方式。

4号:创维 沈灏



卖场:山西路苏宁电器
2002-2006 年在创维公司从事兼职导购工作,
2007 年进入创维南京分公司市场部实习
2007 年 12 月份被评为

创维集团南京分公司“十佳”导购员
2008 年 3 月份被创维集团营销总部评选为“全国十佳优秀导购员”候选人
竞选感言:诚信做人,踏实做事,用知识武装技能,用热心满足要求

■评比标准

服务态度:主要指对营销员的第一印象,如有无微笑待客、有无礼貌招呼,在服务过程中,态度是否一直很好;
服务技巧:主要是指该营销员在介绍产品过程

中,能否做到有问必答,能否对产品介绍很清楚,很详细;在互相交流过程中,能否让您觉得他很诚恳。
服务扩展:是指在您决定购买后,该营销员能否作出一份让你满意的购买计划,比如购买价格和购买赠送活动,是否在互相交流过程中,能否让您觉得他很诚恳。

份让你满意的购买计划,比如购买价格和购买赠送活动,是否在互相交流过程中,能否让您觉得他很诚恳。

■参与方式

- 1.方式:拨打快报热线 96060 给您满意的营销员投票,或者登录江苏都市网进行投票。
- 2.时间:4月11日-5月5日
- 3.奖品:凡是参加投票读者都有机会获得价值4000元的家用电器大奖。

专业推荐 飞利浦炫动系列液晶电视带来高清晰视觉

高清格式内容日益丰富,业内权威杂志《科博》从专业角度,结合主流趋势和消费者需求,全力推荐脱颖而出的飞利浦全新炫动系列液晶电视,体验前所未有的高清晰视觉。
外观方面,炫动系列突破了传统液晶电视的四方外形,采用了流线型设计及四角圆弧造型,为高清时代增添了动感时尚元素。特有的隐藏式扬声器设计在面板下方,新颖别致,能输出音色纯美动力澎湃的音质。另外,高档玻璃桌架也体现出整体设计的优雅品位,令电视融入时尚家居环境。
专家认为,优秀的画质处理技术,能够大幅提升液晶电视细节表现力、色彩还原、对比度以及运动画面的表

现。炫动系列采用了飞利浦独有的逐点高清画质优化技术,通过对画面的每一个像素点进行优化,进一步提升画质;在高清运动画面的处理上,逐点高清技术更胜一筹。高清数码自然动感技术能够使运动场景流畅平顺,真实自然;高清 100Hz 能够大大减少画面拖尾,用来观看奥运比赛,可以清晰观赏每一个激动人心的时刻。炫动系列还具有多个 HDMI 无压缩高清数字接口,可以方便连接各种高清设备,带来更多高清享受。
飞利浦 2008 年炫动全系列产品包括极品 7 系列,精品 5 系列以及普及型 3 系列,为消费者带来更多选择,提供全方位的高清视觉新体验。


火爆价格再现南京城 厦华价格屠刀挥舞液晶市场 ——厦华 47 英寸全高清液晶跌破 9000 元

为庆祝厦华蓝海 42HW35 液晶电视在 3 月全国海选活动中获得多项大奖,包括体育赛事最佳收视机型、最佳画质奖、最受消费者喜爱品牌奖等三项大奖,厦华电子以此为契机推出 47 英寸全高清和 37 英寸全高清,价格分别破 9000 元和 6000 元来回馈南京市民。
作为中国第一批平板电视生产企业,电视行业内的技术领先者——厦华电子一直坚持技术为先导,质量为保证的踏实稳健路线,蓝海、蓝极的高端精品得到了广大消费者的认可。为什么此次却是厦华电子点燃了这第四次价

格大战呢?
据了解,目前市场上 47 英寸全高清都在 10000 元以上,厦华此次的优惠活动可以说是力度空前,作为一家有着稳健价格策略的家电企业,厦华此次的动作更是特别引人注目,国内某著名家电连锁巨头南京分部经理表示,近期内,一些厂家生产了一大批功能简单的低价机拉动了市场价格的走低,但厦华的产品向来以功能强大,科技感强,技术领先,外观时尚潮流而著称,是业界有名的低调做品牌,高调做产品的企业,此次优惠活动确实让人跌

破眼镜。
在卖场中,我们了解到这两款全高清液晶电视不但采用了全高清的液晶屏,更是嵌入了众多厦华独有的专利技术,特别是全能微晶技术的全面采用,可以说,这两款电视已经达到了高端电视的显像效果,与一些合资品牌相比也不遑多让。这两款机型也延续了厦华在画质及声音上的优势,其清晰的画质和震撼的音响效果,必将使这两款质优价廉的液晶电视成为南京城市民的新宠。
厦华电子一贯宗旨:同等价格比清晰度,同等清晰度比价格。

系列报道之二



“与奥运同行,一起共享科技”
快报独家专访 E9 两大掌门人

专访人物:
Tim Thom 团队总经理 Gerard Vergneau 先生
TCL 多媒体 副总裁 中国业务中心副总经理 李璐 先生

记者: E9 设计灵感来源于何处? 在它的设计中表达怎样一种精神?

GV: 完美的设计对我来说就是一个完美的爱情故事,轩尼诗家族的灵魂——酒红色,赋予了李察干邑独特的气质,也带给了我来自法西的浪漫情怀。时间沉淀与酒红色的气质展现了轩尼诗李察干邑现代性、真实性、豪华和感性的特质,这也正是我想通过 E9 所表达的内容。

记者: 您最喜欢什么时尚品牌,这个品牌给你设计带来哪些灵感?

GV: 时尚品牌总是能带给我一些新奇的体验和感受,总可以从它们身上感受到一些东西,也许可以从全新的角度激发设计灵感,无论是 Prada、Bvlgari、Gianniversace 还是 Hennesyrichard,只要是能给我带来灵感的创意,我都会去关注。

记者: 您的爱好是什么? 能不能和中国读者来分享你的心得?

GV: 我的爱好比较广泛,作为设计师必须爱好广泛,只有广泛的爱好才可以全面地感知和体悟到不同的乐趣,才可以从中得出更多的感触。

记者: 你能否用一句话概括 E9 最诱人的特点?

李璐: 大屏幕全高清,“自然光”技术,可录全高清,环境校音系统等全新技术的采用,都是 E9 的竞争利器。“越细腻,越自然”是对 E9 的最精辟概括。

记者: E9 能否给一直以来以价格战竞争为主彩电市场给出另外一条出路?

李璐: E9 可以说是目前市场上性价比优势较高的一款产品,我们希望从品质、节能、健康、完善的功能上为消费者带来新的视听体验。

记者: 作为 TCL 多媒体的副总裁,你觉得平板电视以后发展方向是什么,如何和多媒体生活紧密联合在一起?

李璐: 大屏幕全高清,绿色、健康、节能会是未来一段时间平板电视的发展方向。目前平板和多媒体生活的联系主要借助平板电视完善的接口设置及互动功能,比如通过 HDMI1.3、USB 等接口,以及其他更直接与消费者互动的设备都可以得到很好的实现。
记者: 在你看来,中国消费者对平板电视最大夙求是什么, TCL 又将如何在设计开发上,准确把握消费者的夙求?

李璐: 除了前面谈到的大屏幕全高清,绿色、健康、节能外,家居化和产品与人的互动沟通是中国消费者对平板电视的最大夙求,我们 2008 年的新品正在向这几个方面努力。
快报记者 杨坤

我有高招

本月话题: 节能

献招热线: 96060、84783655 献招信箱: jdzk@yahoo.cn

“我有高招”邀你支招 液晶电视等你来拿!

本期我们又挑选了部分妙招与你分享,希望家电达人们继续努力,每月会产生一名幸运大奖,首期大奖将于 4 月 18 日产生,他将有机会获得康佳液晶电视一台!

空调
支招人: 其平(13645xxxx77)
夏季空调的温度不要与外面的温度相差超过 5℃,温度上升 1℃,耗电可以减少 10%;将工作模式设定为“自动风”。自动风耗电较少,从而使空调高效率地运转;与电风扇并用。将空调冷气向上吹可以提高降温的效率。当冷气开始运行时,用电风扇将冷气向上吹,可以使床、沙发等处聚集的冷气得以循环。短时间就可以提高降温效率,使制冷效果上升;外出前 30 分钟关闭空调。

电热水器
支招人: 白宁(85xxxx74)
在夏天,热水需求量相对较少,对于带有电子温控和定

时功能的电热水器,把主要加热时间调节到谷电时段即可以达到非常节省的效果,没有定时功能的水热水器也可以手动调节,尽量在夜晚加热到比较高的温度,这样可以满足一天的使用了。
“蓄冰空调”
支招人: 王兆一(0516-86xxxx00)
夏季即将来临,“蓄冰空调”制冷系统不光能制冷,还能蓄冰。晚上用电低谷时,它可以把蓄冰槽里的液体冻成冰球,白天用电高峰时就不用制冷,只需要通过送风融化冰球,就能送出冷气。现在很多地方都实行了分时用电,晚上的电价比白天便宜得多。“蓄冰空调”把晚上便宜的电储存起来,白天再用,既经济又节能。

电视机
支招人: 黄勇健(13813xxxx33)
电视机在最亮状态比最暗状态多耗电 50%~60%,相差 30 瓦至 50 瓦,室内开一盏低瓦数的日光灯,把电视亮度调小一点儿,收看效果好且不易使眼疲劳;音量开得越大,耗电量也越大。所以看电视时,亮度和音量应调在人感觉最佳的状态,不要过亮,音量也不要太大,因为每增加 1 瓦音频功率,就要增加 3~4 瓦电功耗。这样不仅能节能,而且有助于延长电视机的使用寿命。在电视机关机不要用遥控关,如果用遥控关,电视机的指示灯还亮着,处在待机状态,功耗约 5~10 瓦,这时电表也是转的。因此关机后应拔下电源插头。

KONKA 康佳 本月点评嘉宾: 康佳集团南京分公司总经理 朱明

点评: 我个人非常赞同其平的方法,现在气温已经开始回暖,南京的气候春秋季节不明显,而且很短,夏冬季偏长,而南京又是著名的火炉城市,夏天使用空调是不可避免的,但其实如何使用才更省电呢?很多朋友在酷热的夏天回到家中,为了迅速使室温降低,总会把空调的温度一下子调得很低,甚至 16 或 17 度,以为那样可以快速制冷,其实,这样的做法是很耗电而且不科学的。而夏季室内空调的温度只需比外界低 4 至 5 度,人体就会感觉很舒适了,同时温度上升 1℃,耗电可以减少 10%。将电风扇与空调同时使用也是很不错的方法,可以使冷气循环加快,能达到短时间内迅速制冷的效果。