

苏宁“五一”52家新店齐开

布局全国核心城市,领跑黄金周家电市场

近日,苏宁电器宣布,五一期间将有52家新店同时开业,其中苏宁独创的3C+旗舰店就有18家,并且集中在北京、上海、广州、深圳、成都、武汉等重点战略城市,这意味着苏宁在一线城市的竞争能力进一步提升。

苏宁电器总裁孙为民表示,苏宁2006年创立3C+店面模式,提出大店发展战略,旗舰店数量不断增加,截至目前,已经在重点城市完成了店面结构性调整,率先实现了店面经营和布局的优化,单店效益明显提升,市场竞争能力进

一步加强。

本次苏宁五一开业的52家店面中,按照苏宁的三级店面组建模式,3C+旗舰店占18家,中心店19家,社区店15家;新开店24家,改造升级店面28家,覆盖了北京、上海、广州、深圳、成都等城市的战略位置或潜在的战略地位。据苏宁连锁发展总部执行总裁蒋勇介绍,苏宁将北京、上海、广州、深圳等中国社会经济发展的标志性城市定位为战略城市,在连锁发展上给予重点关注。这既符合苏宁2008年确立的三年领跑行业

的战略目标,也体现了苏宁一贯坚持的内生式增长模式。

今年的五一黄金周已经成为苏宁连锁发展过程中速度和时间的象征,苏宁52家新开店,连同其余600多家店面,已经蓄势待发。为此,苏宁确立了以店面为基础,以旗舰店为中心,以产品和服务为核心的销售策略,特别是旗舰店之中的“店王”,如苏宁南京新街口店、上海长宁店、广州天河北店、武汉中山公园店、杭州庆春路店、重庆解放碑店等3C+旗舰店单店销售规模都在10万元左右,市场

地位遥遥领先。此次五一黄金周期间,苏宁将以旗舰店为核心,继续夺取重点城市的门店制高点,其中北京苏宁将开出面积达2万平米的六年来最大旗舰店——紫竹桥旗舰店;在成都,苏宁在最繁华商圈购置的1.6万平米的春熙路旗舰店也将开业;而在深圳,已经位列苏宁体系第一的群星广场店也将全面扩容至近2万平米,成为深圳苏宁实施“店王战略”的首选。苏宁全国近100家旗舰店,平均每店的备货都超过1亿,单店促销资源达2000万元,品类平均降幅

超过15%,无疑将对黄金周家电市场形成强大冲击。

产品方面,苏宁产品线不断拓展和升级,在产品线的引进上,形成了空调、冰洗、彩电等传统产品与苏宁独有的3C+经营模式融合的形态,并得到了众多家电顶级品牌的强力支持。在服务上,苏宁启动了“五一服务满意工程”,并发布了五一“消费保障计划书”,面对黄金周消费的井喷,个别商家服务质量下降的行为,苏宁对消费者郑重承诺,切实保障消费者权利。

快报记者 沙辰

4月30日 家电砍价夜 引爆南京! 登录江苏都市网 团购苏宁家电

自4月22日现代快报江苏都市网团购频道上线以来,短短几天,受到广大读者和热情网友的充分关注。第一期推出了苏宁电器、汤山别院双人温泉、新街口国际影城电影票、克丽缇娜美容卡等产品。读者的团购热情让我们始料未及,拿淘淘提供的米老鼠情侣杯来说,本来商家只提供30对,结果第一天上午就被订购一空。为满足大家需要,商家又临时调货50对,一天后也售罄。一位李先生想团购情侣杯送女友,当他电话报名的时候却被告知团购结束。之后他数次拨打我们都市网的热线,询问能否帮他想想办法团购一对,当得知本期商品已全部售出之后,他遗憾地表示下次一定会及时关注我们的网站和报纸。

众多商品中,关注度最高、最为火爆的就是“快乐e团购”联手苏宁电器举办的家电团购节,不少读者打电话向我们咨询家电价格。在这里我们要告诉大家,4月30日当晚,苏宁新街口商茂广场店的所有产品都会参与活动,凡是报名的团购会员,将享受到远低于其他顾客的价格。不但如此,我们还会采用全新的组团“砍价”方式,在现场派出砍价高手,带领会员们与销售方进行“砍价”,组团人数越多,能够拿到的额外折扣越优惠!

最后特别提醒一下,本次的家电团购节报名截止时间为4月30日中午12点,读者可以通过登录江苏都市网(www.js.cn)和拨打电话96060两种方式报名参与团购。不报名注册的话,4月30日晚上你只能眼巴巴看着别人疯狂团购咯!

刘鑫雯

江苏贫困学子 可获7万培养费

面向省内9市,下月报名

快报讯(记者 陈英)记者从江苏省妇联获悉,由省妇联主办的“明日之星”助学计划5月起将启动第二年的招生工作。

“明日之星”助学计划是省妇联联合新东方教育科技集团启动的,从去年开始,每年通过自愿报名和统一选拔的形式,在徐州、南通、连云港、淮安、盐城、扬州、镇江、泰州、宿迁9个省辖市内招收贫困家庭子女、残疾人子女、下岗职工子女和烈士遗属等共30名初中应届毕业生,为他们提供接受北京新东方扬州外国语学校教育的机会,为每位学生承担三年的培养费用,包括学杂费、住宿费、校服费、书本费等全部在内,预计在七万元左右。

今年是该助学计划的第二年。据悉新东方教育科技集团除了为每位“明日之星”承担三年的培养费用外,还会为考上全国排名前15位大学的“明日之星”提供3000至10000元的奖学金。

东大学子为中山站工程当监理,昨天他动情描述施工中感人一幕—— 在南极,队员只有背上不积雪

去年11月,作为中国第24次南极科考队员之一,东南大学学子曹硕伟赶赴地球最南端的那片神奇大陆。作为中山站首位工程监理,曹硕伟对南极工作最深的感触就是,“在南极盖房子,可真难啊!”昨天,他在母校讲述了这段难忘的经历。

一天工作16小时很正常

从南极回来,曹硕伟明显瘦了、黑了,但仍那么健谈。他告诉记者,这次他的主要任务是今后三年在中山站新建3880平方米建筑打地基。在极地盖房子,并没有想象中那么轻松,曹硕伟遇到了超乎想象的困难。

由于南极的气候极其恶劣,要在那边盖房子,必须抓紧夏季短暂的两个月,其他时间根本无法施工。正因为如此,曹硕伟和队友们这次的工作更为紧迫。

“每天连续工作十六个小时很正常,还有的队友连续24小时不休息的。”曹硕伟透露,可是极地的天气却很不配合,

天气“喜怒无常”,雪花就像子弹一样狠狠地砸在脸上,生疼。风吹得雪往往在一夜之间就会把一座房屋埋没。

有一次,他们遭遇了特大暴风雪,气温零下几十摄氏度。宿舍区到工地尽管只有20米,狂风之下,大伙儿也只能弯腰前进,走上几分钟才能到达。但即便在这样的环境下,他们仍在坚持施工。

热汗把背上积雪都融化了

南极风大,建筑如果不牢固,很容易被吹垮。曹硕伟解释,这样一来,对地基的要求就非常严格,一般要建在坚硬的基岩上。

为了增加地基的牢固性,考察队员还要在基岩上,用岩石钻机钻下1~1.5米深的孔,用钢管杆入,并浇筑水泥。有的地方基岩埋得很深,挖了近2米深的大坑也看不到基岩。有的地方好不容易钻了个孔,却遇到孔腔内不停地积水,根本无法浇筑水泥,有的时候遇到冻土层,挖掘机每天只能下挖200毫米。



曹硕伟在南极巧遇一只企鹅

曹硕伟还向记者讲起自己在南极最为感动的瞬间:每个队员都穿着厚厚的防寒服,背上的积雪越来越厚,结了冰,但身上的热汗又把冰块融化了。所以,尽管每个队员浑身上下都是雪,但背上始终是湿漉漉的。曹硕伟笑称,这是“南极的印记”。

最开心的是吃蔬菜

在南极待了三个月,曹硕伟最郁闷的就是吃不到蔬菜。“有一次,饭桌上好不容易出现

了绿色。”曹硕伟兴奋极了,那是冰冻的青豆、冰冻的玉米和冰冻的胡萝卜一起炒的。他可开心了,一下子吃了很多。“蔬菜太难保存了!”在南极,他偶尔还帮帮厨,在两麻袋的青菜里翻了大半天,只有两小盘青菜是绿色的,其他都不能吃。

回来之后,曹硕伟对蔬菜情有独钟,一次庆功宴上,他一个人就吞了一盘香菇炒青菜。

通讯员 李冬梅 快报记者 谢静娟

海信 Anyview

海信真冠系列大平板隆重上市
1080P+120Hz完美融合!

- 融合双120Hz、1080P全高清显示技术
- 具备10Bit图像驱动技术
- SRS TRuSurround XT音响技术
- 动静全高清 完美展现激情视听盛宴

1080P 120Hz 真+全高清 运动新视界

瑞鹰

驾驭时尚 释放心灵

苏物瑞风A类旗舰店即将震撼上市

24小时服务热线: 4008-889933

天外有天, 家外有家。回家? 离家? 取决于你对家的定义。小家眷恋于生活; 大家眷恋于山水。瑞鹰2.0轿车化SUV, 安全时尚, 节能环保, 尽其所能。去哪里都是回家。

一家亲 10年质保 终身保修

报名中... 第三期 苏物联盟·越野训练营五·试驾会

08瑞鹰导航版 限量 发售中...

凡订购瑞风、瑞鹰全系列车型即可获赠5000元超值装潢大礼包!

苏物汽车亲情推出贷款“0”首付绿色通道

销售热线: 025-52641528 52641628 销售热线: 025-58833567 58826567 24小时售后专线: 025-86210707