

## 2011年4月 商业渡江战役 苏宁篇

2011年,在“新商业,新消费”的宏观战略指导下,各个商家秣马厉兵,攻城略地,抢占每一个商机。随着南京市政府“跨江战略”的提出,二桥、三桥、过江隧道等基础设施的相继建成,江北地区一百多万的现居住人口,及不断增多的外来入驻人口,为江北地区提供了潜在的消费需求,江北商业市场的利好逐渐被放大。正是基于江北越来越多的利好,不少商家看中了江北崭新的商业环境,开始了“北”上掘金之路,由此南京商业的“渡江之战”已经打响。

# 苏宁开拓江北版图 跨江布局家电连锁



4月30日苏宁六合旗舰店的开业,是继大厂Expo超级旗舰店和六合长江路旗舰店后江北的第3家旗舰店,苏宁深耕江北市场,与主城乃至江宁的旗舰店互相辉映,布阵“旗舰群”,以高密度的服务网点服务南京消费者,带动南京家电市场均衡发展,全面领航家电行业的腾飞。

——苏宁电器南京地区管理中心总经理 卞农



### 苏宁江北大事记

- 2001年12月1日**  
苏宁电器大厂店开业,是苏宁进驻江北市场的第一家门店
- 2005年4月23日**  
苏宁扩大江北市场规模,浦口店开业
- 2006年4月15日**  
苏宁电器延伸江北市场,正式进驻六合片区
- 2009年1月1日**  
苏宁六合长江路店正式升级为3C+旗舰店
- 2009年10月**  
苏宁电器六合店在六合区家电下乡占比突破50%
- 2010年11月**  
江北区域苏宁会员突破30万
- 2011年1月28日**  
南京苏宁第二家自建店——大厂Expo超级旗舰店正式开业酬宾
- 2011年4月30日**  
苏宁六合龙津路旗舰店即将盛大开业

2001年12月1日,苏宁电器大厂店开门纳客,成为首家进入江北市场的家电零售连锁企业。彼时,各行业“跨江战略规划”尚未成熟,江北地产仍在萌芽,江北商业还是一片亟待开垦的“处女地”,而“跨过长江大桥”却早在10年前就已经成为苏宁的市场攻略。10年间,苏宁电器全面布局江北,从最初的1家门店扩展为8家门店,形成完备的江北家电连锁版图,在家电领域率先实现“让消费者不用过江”的理想。

在苏宁电器南京的32家门店中,总共有8家旗舰店,其中,主城区4家、江宁1家,而另外3家则是位于江北的大厂Expo超级旗舰店和六合长江路旗舰店和月底即将盛大开业的六合龙津路旗舰店。苏宁电器南京地区管理中心总经理卞农说,南京仅有的8家旗舰店就有3家设置在江北,足可见其对于苏宁电器整个南京市场的重要性。“这几年江北门店销售表现非常突出,市场增幅均高于主城区门店,几乎所有门店都能超额完成公司的销售任务。我们相信,随着政府‘跨江战略’一步步开展,江北楼盘开发到位,江北商圈也逐渐形成,江北市场的消费潜力是非常乐观的。”

4月30日,苏宁电器江北地区的第8家门店——六合龙津路旗舰店即将开业。至此,苏宁电器对江北家电的规划基本布局到位,作为家电连锁的“领头者”,苏宁电器将打一场轰轰烈烈的江北“渡江战役”。

### 江北“情报”速递

#### 六合龙津路旗舰店月底开业

苏宁电器对于江北市场的重视已经不言而喻,而六合区域作为江北地区重要的经济战略发展基地,无疑是苏宁电器的着重发力点。如今苏宁电器已成为六合消费者家电消费的首选地;而即将于4月30日开业的六合龙津路旗舰店,作为苏宁电器强化和丰富江北家电商场格局的重要之举,其店面特色和优势更是可圈可点。

据悉,苏宁六合龙津路旗舰店相较于一般的传统门店而言,在品类出样方面更为齐全,店面规模更大,服务也更为专业和完美。而在消费层级方面,则是进一步提升了六合消费者家电消费的愉悦度。记者了解到,苏宁六合龙津路旗舰店的选址经过了多方考量,该店位于在建的龙津路紫晶广场,该广场依托六合重点繁华商圈,在业态方面涵盖百货、餐饮、娱乐休闲等各个方面,周边还环绕着中高端小区,聚集了庞大的目标消费群体。苏宁六合龙津路旗舰店作为其首家入驻的商家,在让六合人民享受到更为舒适的家电购物体验同时,还能充分体验到购物休闲娱乐的一站式购物乐趣。该店作为六合区域内的首家旗舰店,将在4月30日全新开业,其新星魅力值得期待。

#### 苏宁江北首家Expo超级旗舰店

大厂店2001年进驻大厂地区,作为该区域首家大型家电连锁企业,从开业当天销售的火爆到后期的稳步经营,大厂店逐步深入到大厂及周边乡镇的消费者心中,建立起了深厚的品牌认知度和认可度。2010年,南京苏宁不断深耕市场、革新经营模式、细分店面规模,最终选择在大厂进行首家自建广场项目的升级,大厂Expo超级旗舰店成为苏宁电器江北版图的最重要的组成部分。据悉,该店位于大厂核心商圈,集萃该区域最为优越的交通脉络和商业精髓,经营面积近10000平方米。与大厂二店同属大厂消费圈,两者相互衬托,互相影响,与周围各大超市、百货、购物中心等一起构成区内的核心商圈,共同打造出大厂地区时尚购物休闲中心。

苏宁深耕江北家电市场,将店面和产品全方位升级的同时也不断加强其服务的变革,服务作为苏宁的优势产品,从3C服务到空调、冰箱、洗衣机等所有产品的售前、售中和售后服务,服务能力的提升和店面模式的升级也为江北经济的发展起到推波助澜的作用。

制图 沈明