

2011

现代快报
首届家电论坛

多渠道销售是威胁还是鞭策?

【市场篇】

家电产品的销售渠道早已从之前的唯一的连锁卖场,扩大至居家卖场(主要针对厨电品牌)、专卖店,连锁卖场甚至已经拓展了自身的网购平台,面对如此多的渠道,家电连锁卖场如何看待多渠道之间的竞争?又该如何布局渠道间的差异化?

□快报记者 王翌羽
实习生 陈月/文
快报记者 路军/摄



苏宁电器南京地区管理中心
总经理 卞农



五星电器南京分部
总经理 陈武俊



江苏鹏润国美电器有限公司
总经理 曹健

苏宁:线上线下需求互补同步发展

我们从来不认为多渠道发展是一种威胁,更多的是对苏宁的一种鞭策,让我们认识到对市场是要精耕细作的,那么如何进行差异化竞争?苏宁有自己的优势,比如全国的销售能力、全国的服务网络以及全国的采购能力还有就是全球的伙伴合作能力,苏宁通过不断加强自身信息能力以及服务能力来充分发挥自身优势,形成差异化竞争的核心实力。“苏宁易购”的知名度如今已经享誉全国,有些人不明白甚至担心“易购”会

抢去苏宁实体店的客流,其实网上购物和实体店购物不是对立的,是一个需求互补,因为现场感受产品跟在网上购物消费是有不同的,双方有着自身的特点不可取代,而这也正代表了两类消费群体,苏宁选择线上线下同步发展,正是在弥补实体店消费需求缺失,从而全面提升总体销售。

五星:提升单店质量进军三级市场

百思买中国战略调整,重点强化五星电器拓展中国市场后,五星不仅在南京城区的门店增加了,南京周边郊区门店也有所增加,全省范围内的三级市场也在

不断扩张,尤其是苏南市场门店的拓展。网络销售与实体店销售,我认为并不单纯是价格上的竞争,而是各种不同的感受与需求,比如消费者到实体店是更加注重真机体验和感受服务等,提升五星的每个单店质量是至关重要的。2006年我们提出的“家电顾问”服务模式让消费者能够真正体验到“省心、省钱、省时”的实体店服务,提升自身的单店品质、单店运营质量。

国美:扩张年,多渠道共发展

扩展和发展,本是一种概念的两重释义。我们计划2011年在全国的门店数量新增480

家,南京新开20家以上,国美进入南京将近7年,我来到南京也有4年了,南京国美在二级市场的实际销售如今已翻了四五倍,今年会重点在南京市内拓展上、行天下。其实有数据显示,三家连锁企业的销售仅占到全国家电销售总体的20%-30%左右,这也就是说我们的空间还很大很大,连锁家电企业的发展还有巨大潜力和空间,远没有达到饱和,目前国美也在积极发展线上销售,如:国美网上商城,其实这与国美门店的拓展并不冲突,甚至是一种相辅相成的关系。国美今年的重点是重回一级市场,与二、三级市场一起共同发展。

要“低价”还是要“高性价比”?

尽管品质消费呼声愈发高涨,但不得不承认价格仍是目前影响消费意向的重要因素,家电连锁卖场如何应对消费者的“价格消费论”?如何把控成本与定价之间的微妙关系?

苏宁:不断开出不同品类门店

对连锁商场来说,通过不断开店来缩减运营成本不容置疑,门店的增加不仅会提升销售能力、采购能力,同时内部管理机制也会帮助缩减成本,但对苏宁来说我们不是要一直复制同质化的单店,而是要不断开出不同品类的门店,形成差异化竞争,满足不同消费群体。比如,Expro超级旗舰店、3C+超级旗舰店以及针对不同市场开设的社区店、县镇店等。在开店前期,我们会对客户做详细分类,对每个区域的消费者的购买需求、购买能力等做相应的分析,实现精准销售。

五星:看价格也要看功能

眼下是空调旺季,都说空调看涨,其实去卖场看看,低价位的空调还是存在的,适合不同消费层次的产品都能买得到,有些单品涨价了,但其实产品本身赋予消费者的附加值也在变,比如功能增加了、外观改进了等等。不可否认,目前三、四级市场的购买力也在提升,将门店开到那里去也是降低整个连锁成本的一种方式,网购价格对连锁企业的冲击说没有是不可能的,但我认为关键是渠道的整合,整合好了成本也是可以下降的。

国美:咱要的是“高性价比”

准确地说法国美追求的不仅是“低价”,而且是“高性价比”,如何维护国美的价格体系?成本问题是关键,首先国美会通过自有品牌推广自身产品的方式来缩减成本,其次国美细分门店功能,在满足不同人群消费需求的同时也靠加速门店布局达到缩减成本的目的,为的就是保持国美价格的稳定与低价策略。

一个电话=苏泊尔二件套
预订热线: 83311000

买就送“端午粽”

奖 来就抽液晶

以上活动详见店堂公告

名牌双缸洗衣机

399.

东芝笔记本 L600D-36L

2999.

样机折扣区

彩电线材 1 折起	音响全场 3 折起	电磁炉/豆浆机 3.8 折起	三星数码相机 4 折起
吸尘器/电饭煲 4.8 折起	海尔厨房 5 折起	TCL彩电 5 折起	松下相机/樱花厨卫 6 折起
夏普彩电 6 折起	惠普电脑 6.5 折起	LG彩电 6.5 折起	联想电脑 7 折起
方太老板帅康 7 折起	光芒厨房/美菱冰箱 7 折起	美的/九冰洗 7 折起	海尔冰洗 8 折起

数量有限 售完即止 详见店堂公告

团购上拉手 5元得100元全场通用券
http://www.jashou.com/

6月4日亚光亚装饰公司专场团购会
亚光亚客户可领取500元购机大礼包
详见店堂公告

iPad 2 现货发售

7698 元起

Macbook Pro-548元
苹果原装充电器

8998 元起

Macbook Air-588元
苹果原装充电器

7998 元起

五星电器山西路旗舰店

重装特惠

活动时间: 6.3-6.6

山西路旗舰店第十次升级改造公告

- 1、全场电器全面打折,最低低至1折,确保一件不假
- 2、针对厂家团购及员工内部交易
- 3、所有商品完全执行国家三包规定

新街口旗舰店
新街口山西路50号

苏宁大市口卖场
东山路上大市口苏宁店

山西路旗舰店
中山路105号

六合卖场
六合区雄州路27号

珠江路旗舰店
珠江路中山大厦苏宁店

美化门卖场
栖霞区栖霞路27号

水西门卖场
水西门大街2号

大厂卖场
大厂高第街298号

瑞金路卖场
瑞金路22号

江浦卖场
江浦珠江路中街2号

长东路卖场
长东路132号

溧水卖场
溧水秦淮街商业广场7号楼

江东北路卖场
江东北路303号

高淳卖场
高淳县高淳路66号

麒麟门卖场
麒麟门南京路苏宁店

迈皋桥卖场
迈皋桥277号苏宁店

江宁金箔路卖场
东山国际大厦苏宁店

全国统一客服热线: 400-828-6666
南京地区业务专线: 025-83758831

活动时间 6.3-6.6