



2012年,经过重新设计的“国美电器”店招,在南京新街口显得格外耀眼。“南京国美”已经在这个城市成长发展了8年,国美统中“薄利多销,服务当先”的经营理念也深深植根于南京,今天的南京国美不仅已经成长为地区家电零售业的中坚力量,更成为南京老百姓心目中最值得信赖的家电卖场的“响亮品牌”之一。

近期,本报记者走近南京国美电器,带着对国美经营理念深入探索的心愿,带着探寻国美“得民心”之道的想法,专程拜访了南京国美电器新任总经理孙徐海。

诚心 贴心 放心



国美电器塑造南京家电卖场“民心品牌”

——专访南京国美电器总经理孙徐海

用诚信换取民心,国美永远是“南京人自己的”

路漫漫其修远,当年,谁也不知道尚在襁褓中嗷嗷待哺的南京国美究竟会为南京家电市场的未来带来怎样的影响?然而仅仅过了8年时间,南京国美就用事实证明了它雄厚的发展潜力。孙徐海表示:“早在家电产品短缺的年代,国美就已经把‘诚信’和‘薄利多销’作为自己坚守的经营原则,并在此基础上逐步建立起自己的品牌。”

孙徐海回忆自己当年随着国美元老们“打天下”时的情景:“当时,有很多竞争对手忽视消费者真正的需要,想的是有一笔赚一笔,抢一个城头算一个城头,根本就没有长远的目标,以为自己是经商高手,其实都是假象。随着供求关系的变化,这些人都消失了。只有国美始终把立足点结合到消费者真正的需求中,即便在产品供不应求的情况下,仍然固守着‘诚信’经营的理念和‘薄利多销’的传统,所以才能一步一步走到今天。”

孙徐海接着说:“当初,我对国美难以被撼动的蓬勃的发展潜力也心存好奇,认为其背后肯定隐藏着什么鲜为人知的取胜之道。然而我的前辈却告诉我,做一个好企业有两个前提:一个是实现越来越多的有形资产,另一个是积累更多的无形资产。但是很多人一直忽略了这一个无形资产的积累,也就是企业的信用、品牌的信用和领导者的信用。”

如今,作为南京国美新的继任者,孙徐海同样不忘国美的“收心”之道,他说:“自古‘得民心者得天下’,南京是一个竞争环境十分惨烈的市场,供应商和家电巨头林立,诸侯罗布,大家都在争夺同一个市场。如何在这样激烈的竞争中站稳国美的脚跟?凭什么能让国美得到民心?这其中制衡的因素有不少,但说到底,还是离不开‘诚信’二字。”

敢于比价,勇于让利,国美坚守“惠民传统”

如果说“诚信”是国美立企之本,那么“价格”便是国美制约市场的外用。孙徐海在接受采访时

也反复强调,“国美将继续坚持‘薄利多销’的经营宗旨,继续为南京消费者带来更多价格实惠的家电产品。”

孙徐海表示,当年国美初到南京,就凭借“拼着三年不赢利,也要拿下南京市场的价格话语权”的气势,硬生生把整个南京市场的家电产品零售价格下拉了10%-15%,让消费者从中受益。这是众所周知的事。

国美联合供应商提供价格极低的促销产品,并通过大单采购的议价权和成本控制双管齐下,进一步为国美渠道的家电产品进行“价格瘦身”。因而,国美卖场内的电器商品对于消费者而言,总是充满了价格诱惑。

“国美敢于比价,勇于让利,这是国美的传统。国美卖场同类商品总是比行业平均价格要低得多。每年超过百亿元的采购订单成为国美干预价格市场的重要手段。手握资源就不怕找不到压制价格的方法,而国美在成本控制上又有独到之处,国美从集团到分部始终以惠民让利为争夺市场的关键。”孙徐海表示。

双节联动酝酿大规模“低价风暴”

今年中秋连着“十一”,双节市场潜藏着巨大的消费需求。在谈到今年“十一”南京国美将准备通过什么方式抢占市场并满足消费者需求的问题时,孙徐海依旧斩钉截铁地用了两个字——低价。“南京国美将在今年‘十一’黄金周期间掀起一场大规模的家电‘低价风暴’。”

并且这场“低价风暴”带来的特惠影响力将贯穿整个2012年,并深入影响到周边地区的家电零售市场。

孙徐海表示,为了在今年“十一”期间更好地回馈消费者。南京国美先行一步,从9月初就陆续开始启动一系列促销活动来满足市场。国美一方面通过向上游生产厂家包销、定制专供产品;另一方面也与供应商共同推出一批特价机,专门用于十一促销。

孙徐海向记者介绍,今年中秋和“十一”期间,国美还会结合消费者的需求推出多场次家电专场团购活动。

中国联通率先推出 iPhone 5 专用的 Nano-SIM 卡

Nano-SIM卡?是不是第一次听说这种卡?这种卡到底有什么特别之处呢?其实,Nano-SIM卡就是最近刚刚发布的iPhone 5使用的专用手机卡,跟以往普通手机SIM卡以及micro-SIM卡都不一样,变得更小更薄了。目前国内暂时还没有这种SIM卡,随着iPhone 5的即将到来,中国联通也将率先推出沃3G版的Nano-SIM卡。

苹果公司于9月12日在美国旧金山芳草地中心发布了第六代智能手机iPhone 5。此次发布的iPhone 5首次使用了12mm×9mm的Nano-SIM卡,面积比iPhone 4使用的Micro-SIM卡更小,厚度也要薄15%。通过使用更小的Nano-SIM卡,苹果可以在iPhone 5中腾出更多空间,这也是未来手机卡的一大发展趋势。国内目前使用的手机卡无法通过传统剪卡方式转换为Nano-SIM卡,除非通过其他方式将厚度削减。令人惊喜的是中国联通适时推出的沃3G版Nano-SIM卡解决了果粉们的后顾之忧。据江苏联通有关人士表示,沃3G版的Nano-SIM卡将于9月21日在全国首发,届时购买iPhone 5的朋友可以至联通营业厅办理新卡或换卡业务,具体的换卡细节可以向当地的联通营业厅服务人员咨询。沃3G版的Nano-SIM卡在网络速度上也保持着沃3G以往的优势,新推出的iPhone 5在上网方面支持4G网络,用iPhone 5上网也将达到更快的速度,当然前提是选择好的手机网络。沃3G版Nano-SIM卡可以完美支持国内目前最快的HSPA+网络,意味着使用了沃3G的iPhone 5上网速度最快可以达到21Mbps,相信在沃3G的支持下,iPhone 5的性能也可以得到完美的发挥。

徐勇

25
2012年9月20日

阿里斯顿在华25周年感恩倾情大回馈

25年,与一个世纪相比,只是1/4的历程;与一个拥有百年历史的品牌相比,也只是一个短暂的阶段;但对于消费者来说,25年却足以见证一个品牌的品质。

25年在华史:见证中国热水器的完美蜕变

阿里斯顿是最早进入中国的外资热水器品牌。1986年集团将欧洲流行的热水器引入中国市场,一路

见证了热水器行业的发展和成长,拥有25年的品质积累和品牌积淀。阿里斯顿在中国的25年,是将全球消费理念和品质生活与中国相融合的25年,是引领中国热水器行业从无到有、从不成熟到成熟的一个伟大的历程,也见证了中国热水器行业完美蜕变的光辉历程。

倾情寻老友:阿里斯顿热水器的品质见证

25年来,阿里斯顿始终以安全和品质立命,根据中国的水质情况

和家庭用电状况,创新开发了“钛金内胆”,率先将空间金属“钛”引入到内胆品质的提升中;并创新研发“倍恒科技”,一举解决了困扰本行业多年的内胆寿命问题;继而开发的“倍恒速热”,是“倍恒科技”和“速热”功能的完美结合,为“速热”型电热水器提供强有力的防护保障……所有这些创举都充分说明了阿里斯顿在产品品质上的极致追求,老用户的使用体验更是阿里斯顿热水器经久耐用的最有力见证。

重温“罗马”情:用实际行动来答谢老用户

2012年是阿里斯顿在中国发展不同寻常的一年,这一年,阿里斯顿不但新品迭出,而且优惠政策和活动连连。阿里斯顿将于2012年8月27日-10月7日在全国开展找寻老用户活动,与中国消费者一起见证品质传奇。

活动期间,凡阿里斯顿的老用户,可持旧机发票原件至阿里斯顿全国各大门店及专柜或拨打全国服务热线400-828-7333登记报名。活

动评选出来的最老用户将赢得双人7日“罗马假日”;10年及10年以上的老用户购机尊享现金优惠500元;5年及5年以上的老用户购机立享现金折扣200元;其他参与活动的用户均可获得一次免费上门安检的服务。活动优惠范围仅限于阿里斯顿今年卖得最火爆的FEUVCAG+5,Wi7,Wi7S三款指定机型。阿里斯顿深谙新老用户的信任和支持是品牌发展的不竭动力和源泉!将坚守承诺,为更多的家庭带来非凡的舒适享受,缔造全新的舒适生活!

拨打 96060,即可加入本周六快报免费看房团

碧桂园·城市花园:桥北向西多花十多分钟 单价能省 5000 多元/m²



自从南京有了地铁,靠近地铁站便成为了南京众多楼盘第一宣传卖点,很多刚需购房者盲目跟风,认为有了地铁就有了地段优势,往往忽略了房子本身的性价比。除了交通外,配套、质量、风格、政策、价格、学区等都是买房需要综合考虑的因素。南京北楼盘碧桂园城市花园据地铁3号线林场站仅几分钟车程,而房价却能优惠数十万,不限购、超高性价比。

单价比桥北便宜 5000 多元/m², 住上地铁房

只要是和地铁“沾边”的楼盘,身价就倍增,江宁一些楼盘,只要靠近地铁,身价就破万。很多人并没有仔细思量过值得还是不值得。如果多花10多分钟,却能够节省近2/3的房价,相信很多人会毫不犹豫地选择后者。

在碧桂园·城市花园,搭乘地铁去上班不会堵车,不会遇上提早出门还迟到这种冤枉事。碧桂园·城市花园邻近2014年青奥会前将要开通的地铁三号线林场站,有社区接驳巴士送你到地铁站,只需8分钟。此外,由于林场站是地铁始发站,还能够轻松获得一个座位,舒舒服服坐车半小时就到了南京市中心。一位购房者听说碧桂园·城市花园的交通优势后惊叹:“我家住江北,上下班算上堵车的时间,超过半小时。江北房价已经基本都在9000元/m²,而碧桂园·城市花园的单价仅为3780元/m²,没想到少花了一大半的房价,上班通勤只是多花了10多分钟。”无论是新婚一族,或是上班族,碧桂园·城市花园无疑是非常好的选择。

一套普通两房能省下 40 多万, 有车还有房

随着城市的发展,有房有车已经不再是精英阶层的标准,而成为了现代家庭必不可少的物质条件。可惜,对于很多尚处于事业奋斗期的年轻人来说,同时拥有主城的房子和私家车有很大的困难,理想和现实的差距逼迫他们逐渐成为了房奴,生活压力巨大。究竟南京还有没有一处适合刚需一族又能有结余的存款购买私家车代步的楼盘呢?

碧桂园·城市花园,谁都能有房有车!以碧桂园·城市花园目前较为热销的一套81平米的两房户型为例,总价仅为30.6万,而这样的两房户型放在桥北,目前销售单价基本维持在9000元/m²左右,总价就高达72.9万,比较起来,就是这样普通两房,总价就能便宜了40多万,而40多万的差价足够置业者购置汽车与负担油费,而生活却更加随心所欲。有房有车,没有房贷,刚需一族无论是为了以后的改善还是作为长线投资,风险都降到了最低,无形中更提高了生活品质。

【特别提醒】

拨打 96060,即可加入本周六快报免费看房团

拨打 96060,即可报名参加本周六发车的《现代快报》碧桂园·城市花园免费看房团,所有报名读者都能全部品鉴全套样板间、城市花园小区全景,有专业置业顾问为您现场答疑解惑,碧桂园·城市花园,小两房,有大爱,总价27万起,平层、挑高任意挑选。在售约56m²~167m²高层洋房及联排、双拼别墅。折后价:毛坯高层均价3780元/m²,精装高层均价4900元/m²,毛坯联排4480元/m²起,毛坯双拼6880元/m²起。