

千万投入打造品牌核心城市 LG City南京正式启动



LG City项目落户南京

“南京，对于LG的品牌建设有着重要的战略意义，我们LG电子洗衣机工厂和彩电工厂也都设立于此。”王海涛表示，将致力于把南京打造为LG电子在中国的核心城市——LG City，开展一系列品牌宣传推广活动，不断提升LG电子在南京的品牌影响力。

选择南京作为LG电子LG City的项目实施城市源自南京在家电界举足轻重的战略地位。在南京，多个合资、国产品牌建立了家电生产工厂，流通覆盖率高，营业基础强。南京约810万常住人口，有着被称为“中华第一商圈”的新街口。其周边城市如扬州有460万常住人口，镇江有310万常住人口，泰州有563万常住人口，徐州有977万常住人口。更值得关注的是，作为长江三角城市带的桥头堡，随着宁杭高铁的开通，南京、上海和杭州各持一端，以高速公路网形成了“一小时都市圈”，形成了对于安徽、苏南、苏中、浙北的整体辐射，在地域上颇具优势。

据悉，南京成为LG电子LG City项目体验阶段的三个城市之一，LG集中资源进行投入，并将成功经验推广到其他城市。LG City项目在2013年在南京、成都、沈阳三个城市实施，预计到2014年将扩大到7个城市，2015年扩大到10个城市。

品牌建设 让消费者喜欢

2013年对于LG来说是不寻常的一年，随着LG City项目的启动，南京支社也将在下半年通过各种媒介推广LG品牌，提高消

南京，家电品牌必争之地。昨日，在南京状元楼，LG电子举办了LG City南京发队式暨核心客户恳谈会，大中华区总裁慎文范亲至南京，宣布LG City南京正式启动。会上，LG电子南京支社长王海涛透露了LG电子在南京及周边地区的发展战略，渠道下沉，开拓空白市场将成为LG下一步发展的关键词。现代快报与LG电子达成战略合作伙伴关系。



LG电子大中华区总裁慎文范、华东大区总监冯家祥、南京支社支社长王海涛共同启动LG City南京项目。

费者对于LG喜好度。“以总部品牌建设投入为基础，支社销售增加，最终实现双赢。”王海涛说。

根据LG电子南京支社的发展战略，将对流通结构进行合理化调整，2013年经销商专卖店的销售份额约在11%，到2014年将提升至17%，2015年提升至20%。

“为了实现这个目标，我们将加大品牌推广力度，包括公交、影院广告、地铁、户外广告等方式。”王海涛透露，2013年集中投入千万资金，给经销商创造更多机会。“如LG彩电2014年将全面数字化，提前达到国家标准领先于其他品牌。”

除了优化产品结构，LG电子通过“LG101快乐服务到您家”的活动进一步提升服务品质。今年9月LG电子还将举办“LG爱在中国——希望之星”的公益活动，慰问LG希望小学的师生。

渠道下沉 开拓空白市场

“让更多的消费者了解LG，也要让LG电子进入更广阔的市场。”王海涛透露，渠道下沉面对乡镇市场，将是LG电子未来实施的重点工作。

“预计3年内南京支社培养、扶植100家年销售LG达到100万的乡镇客户。”预计至2015年百大乡镇客户年销售额达到1亿以上。

“在LG City项目启动后，随着消费者对LG电子的了解不断加深，LG电器销售将会大幅上涨。”扬州汇银家电执行总裁路朝林说，将会扩大LG电子在卖场的营业面积。

对于空白市场的开发，王海涛有着更多的构想，“包括广电营业厅、商超、电视购物和建材市场都将成为我们开发的重点。”

文/现代快报记者 何冬蕾

101快乐服务
LG售后 400-819-9999

- 1 分钟预约完成
- 0 及时上门0等待
- 1 次处理完毕

101快乐服务
LG售后 400-819-9999

LG售后服务大巴驶入南京!

即日起，您有机会在南京街头登上LG体验巴士，近距离感受LG101快乐服务。活动期间，您还可以体验LG最新产品，了解产品维修保养常识，更有工程师现场答疑。

101快乐服务 快到家 乐在心!

LG官网 www.lg.com 南京售后服务热线：400-819-9999