



江苏鹏润国美总经理俞洪辉：

试水“V商业” 打造体验经济

一边密切关注着9月底的家电大促，一边有条不紊地安排人手落实今年第四季度的发展战略，江苏国美总经理俞洪辉的日程安排得很满。而在一个小时的采访中，记者获悉，从2013年第四季度开始，江苏国美将悄然开展新一轮的变革，其中，微商业成为重点打造的项目之一。“江苏国美将不再拘泥于传统零售营销模式。”作为这一变革的领军人物，江苏国美总经理俞洪辉透露，从今年下半年开始，国美将会尝试在南京范围内增设“国美在线社区店”加强线下连锁实体店经营。

现代快报记者 何冬蕾

作为传统“V”商圈的受益者，国美入驻南京的第一家门店就开在新街口，其品牌影响力与辐射力以新街口为中心扩散，如今国美在江苏市场已经拥有了近100家门店，300万会员。“直到今天，新街口店都给消费者展示着国美最新最好的形象。”俞洪辉说，每一次服务的提升，每一次“改头换面”，新街口旗舰店都是样板。来自国美的统计数据也证实着新街口店无可撼动的地位，经过今年4月份的重装，眼下新街口店在平日正常时间内的销售额同比提升3成以上。

随着城市不断裂变发展，商圈格局悄然改变，电商的蓬勃兴起进一步分流

了市场消费力。但新兴商圈的崛起给国美带来了更为广阔的发展。仅2013年第三季度，江苏国美销售额同比增长35%，在9月中秋节日期间，销售同比增长70%。

客单价的变化更如实反映了新兴商圈的价值。在俞洪辉的电脑里，这种改变以精确的数字被记录下来。仅以9月27日上午的营业额来看，作为新兴商圈的代表，国美在南京建邺区万达店、六合店的客单价令人咋舌，几乎是新街口店同时段客单价的2-3倍。同在新兴商圈的桥北店和江宁店，其客单价也远远高于传统商圈。“平均来看，新街口商圈的客单价最高，但在某些时段或者节点，新兴商圈的客单价会有反超，这说明新兴商圈消费潜力很大。发掘好了，在与电商抢占市场份额时，连锁企业就拥有更强劲的驱动力。”俞洪辉透露，对南京市场，将继续采取优化网络、加快店面的调整升级、提升单店经营能力及服务能力，从而达到为更多的消费者创造价值。

与此同时，在今年第四季度，试水“微商业”也正成为国美发展的关键词之一，这将成为国美面向社区商业，打造“体验经济”的重头戏之一。“河西、江宁等区域将会有5个社区店开到消费者身边。让你即使在晚饭后散步，也能到社区店体验产品，下单购物。”俞洪辉说，那将是实物体验与网络购物相结合的门店，在那里，“体验感才是第一位的。”



方太南京分公司总经理周杰：

V商圈谋名 微商圈谋利

临近十一，各大家电品牌的促销如火如荼。在方太南京分公司总经理周杰看来，传统“V”商圈要打速决战，而在新兴“微”商圈则强调阵地战。“传统商圈是品牌宣传的重点区域，比如新街口。但在新兴的‘微商圈’中，我们有着更广阔的发展空间。”周杰透露。

现代快报记者 何冬蕾

不得不承认，在电商蓬勃发展的当下，品牌扎堆令市场竞争越发激烈，多元化、多渠道发展正成为当下品牌商提升销售业绩的不二法则。V商圈+微商圈的城市商业架构则推动品牌商的B2C步伐。面向专业市场的“微商圈”和面向社区的“微商业”正成为品牌抢占市场份额的竞争利器。

“传统商圈影响力毋庸置疑。”从1997年开始在南京家电市场打拼，当时为进入中央商场而绞尽脑汁的周杰对此深有感触，那年当方太在南京新百销售破百万后，也同时为自己在中百商场赢得了一席之地，随后龙卷风般占据了山西路、中央门等传统商圈各大百货的家电专柜。

传统商圈成就了方太的经营。但随着城市版图的拓展，电商的跑马圈地，新兴商圈逐渐走入了周杰的视线。“这个十一直到周末还没有出现大规模的

堵车的，传统商圈的吸金力正在减弱。”周杰的感慨来自于一份经营数据，2008年之前，传统商圈的销售占据了方太南京地区销售总量的60%-70%，但到了2013年，这一占比已经下降到了30%-40%。“这一变化也与家电连锁卖场的扩张密不可分。”

但更重要的还是对于新兴商圈消费力的发掘。来自方太的客单价显示，山西路方太专柜的客单价约在6000元上下，略高于新街口，但相比之下，河西商圈方太销售的客单价是远远高于山西路商圈和新街口商圈的。

“针对目标客群的社区营销更精准，客单价会更高。”周杰透露，方太在社区销售中，虽然过程长达20-30天，但消费者有更多的时间去了解方太的产品优势，这助推了方太的销售。

近期颇为成功的社区营销案例是仙林的保利紫金山小区，经过数十人团队的专业运作与服务，方太在该小区中占据了近5成的安装份额，“完全是消费者自主选择购买，产品选择上更倾向于我们的高端产品。”

“借助‘微’商圈，我们能更精准地找到并扩大品牌与消费者的接触面，增加与消费者的接触频次，不同‘微’商圈能够覆盖不同的客群，这是提升市场份额扩大品牌影响力的有效途径。”周杰说。

东方商城
ORIENT DEPT. STORE

会员权益除外，详情请见店内公告
欢迎使用新百VIP卡
2013/9/26-2013/10/7

1F PORTS

1961 男女装综合旗舰店

10/1 优雅启幕

服饰类 **498送200** 电子券

女鞋 **300抵150**

10/1~10/3 凭VIP卡**8.8折**后现金满**1500元送150元现金**

10/1~10/7 满**998元**赠天际电炖锅，每日限150个。
(特例商品不参加)

3F 意大利女装

PERLA NERA 新柜璀璨亮相

佩拉奈洛 **8.8折**后满额赠丝巾

Wi-Fi全面覆盖 连接手机上网更方便

免费停车 东方商城苏宁地下车库

南京苏宁 苏宁易购

苏宁电器 苏宁电器

苏宁易购 苏宁易购

服务热线: 84784166 1507767793