

年度家电风云人物特约专稿：苏宁电器沈文清

携手 300 大家电品牌共同发力

苏宁 9 天 9 夜打造最给力家电促销

随着元旦及新年的渐近，彩电、电脑、手机等家电需求高涨，省城各家连锁企业纷纷秣马厉兵，争取抢得最大的市场份额。一时间，家电市场促销烽烟四起。距离元旦还有 4 天的时间，济南苏宁电器携巨量促销资源率先狂飙疾进。作为苏宁电器在济南的“掌门人”，总经理沈文清此刻已经成竹在胸。

沈文清有充分的理由自信，苏宁在泉城路的大店模式无可撼动，这种优势在元旦节庆期间会被加倍放大。济南苏宁率先将重点从价格战转移至人群细化及活动创新，例如苏宁联合齐鲁晚报《都市消费》组织的专场团购夜市活动将以超低价吸引消费者参与，济南苏宁成为消费者购买最新产品的不二选择。



商总计签署了总额达 360 亿元的采购大单。分解到各个品类，包括彩电 120 亿元、空调 40 亿元、冰洗 50 亿元、厨卫及生活电器 40 亿元、通讯产品 50 亿元、电脑 40 亿元、数码 20 亿元。360 亿元中有 30% 是特价产品，25% 是苏宁定制包销的高性价比产品。经过苏宁测算，此次元旦促销，苏宁准备的优惠券、购买的赠品、厂商投入的促销资源和直降的价格规模总计达到了 100 亿元，各不同品类的让利幅度达到了 20%-40%。

在总部的支持下，济南苏宁也希望通过元旦活动与省城消费者一起分享苏宁 20 年成长的成果，以此来表达苏宁电器对消费者的感激之心、感恩之情和感谢之意。

□新武

苏宁 66 店领跑山东

笔者：苏宁今年全国新开店数量达到 400 家，而济南苏宁作为重镇，也在连锁发展有很大的提升吧？

沈文清：2010 年是济南苏宁连锁布局快速发展的一年：在我们年初制定的“连开 16 店，份额大领先；规模促效益，利润大济南”目标下，济南苏宁在整个辖区范围内加快了新店布点的速度，全年累计新开门店 16 家，全省家电连锁数量更是达到了 66 家，全面领跑齐鲁家电市场！本月 24 日当天，我们更是临沂、东营、东平三店齐开，创造了我们在山东市场的开店奇迹！

苏宁济南大区无论是销售规模还是店面数量，都位列苏宁电器全国市场的前十名，今年的岁末促销恰逢苏宁电器集团 20 周年庆典，苏宁投入的促销资源和力度也是空前庞大的，可以预见，元旦前省城家电优惠集中地将出现在苏宁。

大店优势凸显

笔者：作为省城最著名的商圈，泉城路集中了大量的家电连锁企业，其密集程度是其他地方无法比拟的。因此，泉城路也成为黄金周里消费者买家电的首选商圈。但同时这也意味着更激烈的竞争。苏宁在泉城路布下了两个大店。苏宁的优势在哪里？

沈文清：大店才有大产出。而在国庆节期间，大店带来的聚集效应会更加凸显。

随着国内家电格局的变化，中国家电连锁也必须走向世界，其中很重要的一点就是连锁店经营模式与国际接轨，从以往注重店面的产品销售功能更多地转向注重消费者的购物心理研究，注重购物体验。

苏宁通过一系列的调查了解到，消费者对于产品的技术、性能、使用方式等信息都有更多的需求，而实地讲解、亲身体验的形式会对他们

的购买产生重要影响。所以除了向消费者提供宽敞、明亮的家电展示区域，品类、品种异常丰富的产品，大店也更加关注消费者的购物心理和购物体验。

大店的一大特点便是购物环境宽敞、舒适，“以顾客为中心”。超大的经营面积使苏宁泉城路店成为中外家电品牌展示其魅力和各国家电发展潮流的竞技场。相比传统的家电连锁店通常几万种的出样数字，大店经营品类涵盖了空调、冰箱、洗衣机、彩电、手机、厨卫电器、生活小家电、数码产品、电脑等几乎所有品类。无论任何家电消费人群，都会找到相应的产品。

比如今年十一刚升级为超级旗舰店的苏宁泉城路店二店，该店是由国际知名设计公司布局装修设计，以超前的设计理念，让卖场环境更加舒适轻松，消费者购物也将更加简便快捷——3 米超宽购物主通道，即使在人潮涌动的节假日也不会感到拥挤。货架高度依据人体工程学科学设计，根据展示品类，统一在 1.2-1.4 米，消费者浏览商品时无需弯腰，购物轻松自如。灯光按照最佳选购亮度 1200 流明布置，光线柔和不刺眼。购物流程反复模拟依据最合理的动线安排产品区位布局，购物过程更便捷。大到门店户外环境，小到展台电路，每一个项目都是完全从消费者的角度出发，无论是在店面照明、通道宽度，还是在产品出样密度、智能导购方面，都将给消费者带来全新的消费体验。

泉城路历来被家电零售巨头所重视，几乎每家企业都把在泉城路上开店作为自己的重要目标。因此在国庆节期间，大店显然更受消费者欢迎。

上百款新品独销首发

笔者：今年的圣诞、元旦节假日，让家电卖场的促销纷纷提前，为在激烈家电促销中脱颖而出，各家连锁企业纷纷使出浑身解数。国庆节马上就要到了，很多消费者都习惯性的将目光投到济南核心商圈泉城路上，今年的促销和以往

相比有什么不同？

沈文清：事实上，苏宁的每次国庆促销都有创新，但又都遵循同一个原则：最大程度满足消费者的需求。经过这几年的发展，苏宁的市场地位已经确定，市场份额迅速提升，特别是在省城济南和青岛等核心城市。买家电，选择实力更加强大的连锁企业已经成为一种趋势。

比如，苏宁在泉城路的两个大店，其影响力都已经或趋于主导地位。苏宁电器依托全国连锁的规模采购优势，与厂商的谈判力度更大，所以能争取到更低的价格和更丰厚的赠品。而更广泛的进货渠道，能够提供更加丰厚的电器产品展示，给消费者带来更广泛的选择空间。

另外，苏宁电器能够更快的接触到家电行业最前沿的信息，能够更好的将最先进的行业标准进行全面推广。十一前后是家电行业新品上市的高峰期，苏宁电器领先的销售网络、高端体验的店面终端和强大的服务能力，加上苏宁 20 周年百日盛惠的特殊背景，绝大多数厂商都将苏宁作为为了金秋新品首发或独家销售的平台。

比如，近期苏宁首发独销的新品将达到上百款。大量新品在苏宁首销让商家和消费者都可以跳出“价格战”的窠臼，各取所需，达到“双赢”。

节庆购物

首选还是泉城路

笔者：近几年来，随着济南经济的发展，东西南北各区域出现了很多小商圈，在某种程度上分流了泉城路的客流。济南苏宁是如何应对的？

沈文清：事实上，我们早已预见到这个现象，并着手应对。2010 年初，苏宁继续贯彻“横向扩张”与“纵向渗透”相结合，同步开发的连锁发展模式，在一、二级市场，以开设 EXPO 超级旗舰店、旗舰店、中心店、社区店在内的传统店面为主进行开发，并在一线城市开设精品店；在三四级市场则以开设传统旗舰店、中心店和县镇店为主。

一直以来，苏宁总部对济南和整个山东市场都非常重视。经过七年的稳健发展，目前苏宁在济南及周边地市开了 35 家店，抢占了整体市场范围内至少 45% 以上的市场份额。目前苏宁在济南市区的连锁布局以泉城路商圈的大店为主，辅之以其他商圈的分店，以尽可能满足不同商圈消费者的需求。

不过，从以往的经验看，消费者有一种购物习惯，平日购物基本在自己所在商圈，而

到了国庆等重大节假日，首选还是泉城路。毕竟泉城路是各大家电卖场最集中的地带，历来被家电零售巨头所重视，几乎每家企业都把在泉城路上开店作为自己的重要目标。

规模创造效益，

团购引领消费

笔者：记得早在 2007、2008 年，苏宁便开始组织团购活动，夜市活动，这已经成为苏宁促销活动的一个品牌，今年元旦苏宁在团购方面是如何准备的？

沈文清：今年 12 月是苏宁电器创立 20 周年庆典，苏宁从 12 月 1 日起启动跨越整个十二月的 20 周年盛典月全国大型促销活动，而这次元旦促销将打造与往年不同的团购模式。

本月初我们便部署组织了多场主题团购活动，例如与建设银行“刷卡购物零手续费活动”，与光大银行的“持卡人专场团购夜市”，与异业联盟商户组织的专场团购等，效果反馈都很好。

而作为本年度最重要的元旦团购活动，12 月 31 日在苏宁泉城路店、泉城路店二店、八一店，我们将联合齐鲁晚报《都市消费》共同组织超级跨年团购夜。2008 年-2009 年，苏宁与齐鲁晚报《都市消费》组织过多场团购，每次都创造了泉城路市场的消费热点，给消费者带来实实在在的优惠，也形成了很好的社会口碑。正是基于这两年的成功合作经验，本次齐鲁晚报《都市消费》专场团购夜一定能取得更大的成功！

元旦优惠破纪录

笔者：能否简单介绍一下今年元旦的促销力度？

沈文清：本次济南苏宁元旦全品大让利，全省 66 家门店联动共庆，让利资源投入突破一亿，促销规模史无前例。本次也是苏宁自进入山东以来，促销联动面积更广、规模更大，让利力度更强，影响空前的苏宁家电旗舰群“百团大战”，苏宁电器集团 20 周年盛惠延续。

之所以有这样的促销力度，一方面是为了满足元旦市场需要，另一方面今年是苏宁电器成立 20 周年，对消费者的感恩回馈。早在 11 月旺季进入尾声阶段，苏宁就启动了针对 20 周年百日盛惠的大单采购计划。经过一个多月的洽谈和准备，苏宁已与三星、海尔、美的、LG、海信、松下、索尼、夏普、西门子、诺基亚、摩托罗拉、苹果、HP、DELL、联想、佳能等数百家上游合作厂

优惠速递

苏宁电器联合齐鲁晚报《都市消费》超级跨年团购夜全城召集！

本次苏宁联合齐鲁晚报《都市消费》共同打造的超级跨年超级团购将于 12 月 31 日下午 17 点开始，苏宁泉城路店、泉城路店二店、八一店将成为省城家电超级团购的大主场。此次“超级团购总动员”的规模程度、超大范围的同步协同，在苏宁还尚属首次。

12 月 31 日晚的促销让利，也将达到空前的力度：全场海量特价，惊爆家电大点杀，幸运抽奖送《齐鲁晚报》2011 年全年报纸、液晶大奖、超级买赠等活动将跨年团购的超级优惠奉献给广大

泉城消费者。

团购热线：4008-365-365

活动时间：12 月 31 日(本周五)晚 17:00 — 1 月 1 日凌晨 2:00

活动地点：苏宁电器泉城路店、泉城路店二店、八一店
门店地址：消费者可选择您身边最近的门店

苏宁泉城路店：泉城路西首，沃尔玛对过
苏宁泉城路店二店：泉城路省府前街对面永安大厦
苏宁八一店地址：英雄山路 8 号，八一立交桥南

相关链接

分享成长 传递温暖

苏宁二十年公益庆生 5000 万善款扶贫济困



12 月 26 日是苏宁电器创建 20 周年的纪念日，没有隆重的仪式，没有大型的酒会，苏宁电器宣布拿出 5000 万善款启动全国感恩行动，在全国 200 多个城市通过各地的民政部门和慈善机构捐助给困难人群，帮助他们喜迎新岁。同时，包括香港和东京两个地区在内的所有苏宁员工同步开展“1+1 阳光行”的社工志愿者行动，以捐助一天工资的形式累计捐助善款超过 500 万元，并组成了 1000 多支社工服务队进入社区、街道、乡村开展各种形式的社工服务行动。此外，苏宁电器全体高管人员还自发组织起来，通过爱德基金会认养认助了 500 位农村孤儿和西部失学贫困儿童，实施长期的对口帮扶。

苏宁电器董事长张近东表示，公司和员工共同用这样的方式来回报社会、回报一直信赖和支持苏宁的消费者，是 20 岁的苏宁所能做到的最好的庆生方式。

在济南，12 月 26 日在苏宁泉城路店二店门口广场举办了现场捐赠仪式，济南苏宁电器向济南市民政局捐赠 100 万元，用于帮助近 12000 名济南市五保老人温暖过冬。同时济南苏宁还特别捐助济南市敬老院 100 台电暖气，用苏宁人的一片爱心温暖泉城。活动现场，济南市政府、民政局、济南市慈善机构与苏宁百名员工、数百名济南市民一起，见证了这份苏宁感恩回馈，奉献社会的拳拳之心。苏宁的爱心奉献更是引起济南市民和社会各群体的强烈共鸣。

