

创新思路, 强修内功 百脑汇营销企划引领杭州 IT 卖场

——访百脑汇杭州店副店总黄文弘

百脑汇作为中国 IT 连锁卖场的知名企业, 自 2005 年进入杭州以来, 一系列的“另类”促销让杭城的老百姓耳目一新: 直接的价格补贴, 各种娱乐性、互动性的促销形式, “会员沙龙”、“白金会员”等具有影响力的活动。进入 2007 年, 百脑汇又将给杭城的 IT 数码爱好者送上怎样的大餐呢? 带着疑问, 记者走访了百脑汇杭州店负责企划及商场管理的副店总黄文弘。

黄文弘, 毕业于中国台湾的高雄第一科技大学研究所, 营销与流通管理硕士, 涉及过烹饪、航运、零售、IT 卖场等诸多领域, 历任百脑汇成都店、广州店、西安店总经理, 一个月前来到杭州, 现任杭州店副店总。丰富的人生经历让他对于营销模式有了自己独到的见解。

百脑汇: 有差异的外部营销

“有的顾客追求产品质量, 有的喜欢完善的售后, 也有的会在意卖场设施, 我们所要做的就是满足目标顾客的不同需求。”黄副总告诉记者, 业内有句话: we are never arrived. 说的就是必须不断提高自身才能有效满足顾客的需求, 因为消费者对市场的需求会不断变化, 永远都不会满足, 如果 IT 卖场不与时俱进, 依然会被淘汰, 只有不断地改变经营模式, 不断满足消费者的需求, 才能存活下来。从目前来看, 有差异化的促销是最能赢得顾客好感的形式。

不过如今的促销形式太容易被模仿了, 这家店怎么促销, 另外一家马上模仿。“这样的竞争就好比在一个 400 米的操场上赛跑, 没有起点也没有终点, 随时有人进来就可能成为领军人, 实际上并不利于整个行业稳步发展。”黄副总说, 这样



百脑汇杭州店黄文弘副店总

的竞争模式只能在某个时间点对整个市场的占有率进行平面切割。

“我们今年的目标是从这样的赛场上退出来, 开始一种只有起点却没有终点的新赛制——马拉松。这就需要引入一个新概念——时间。”黄副总介绍说, 时间可以把平面的市场占有率立体化, 形成自身的特色, 即便别人要模仿, 也要经历一定的阶段。比如百脑汇开展的会员制就属于此, 通过半年累积下十万会员, 别家卖场根本无法在短时间达到。他透露, 今年还会有更多类似于会员制的促销活动, 将会更注重细节上的考虑, “一个卓越的企业应该需要一个很好的团队

细节地处理后勤。”

百脑汇: 有特色的内部营销

不仅拥有先进的经营理念、完善的硬件设施, 其优秀的企业文化和员工素质更是百脑汇叱咤风云的制胜法宝。谈到这一点时, 黄副总深有感触: 如今的卖场过多强调外部营销, 实际上内部营销才是最关键的地方。

“让员工从上班转到做生意”是黄副总一直倡导的理念。“因为上班只是被动地做某件事, 而做生意就需要主观的东西, 更好地服务于一个团队。因为很多营销活动是靠人去推动的, 特别需要调动员工的主动性。”百脑汇员工除了接受基础培训、工作技能培训外, 还会被熏陶一种“个人成长培训”的理念。“比如创意制度, 每个员工都可以提出自己认为可行的方案, 一旦被采纳就能获得一定奖金, 或者考绩用的末位淘汰制。”

当问到百脑汇最看重员工的哪种素质时, 黄副总几乎是不假思索地说: “诚实。没有比这更适合一个团队了, 即便你学富八斗, 能力过人, 没有诚实就是不行! 就像我们对顾客、对活动, 一贯信奉的也是‘诚实’。”

在近两小时的访谈中, 黄副总专业而略带诙谐的回答给笔者留下了深刻的印象。当最后笔者试探性问道 2007 年百脑汇将给杭州的 IT 爱好者带来怎样的促销大餐时, 黄总笑了笑: “近期的活动可以告诉你, 至于未来, 还是给大家留点悬念吧, 只要大家经常关注百脑汇, 相信百脑汇会让你感到惊喜。”

文/周乐乐 摄/任烨

百脑汇近期企划活动一览:

活动一: 疯狂骰子抛不停, 1元数码相机限时送

时间: 2月2—4日, 9—11日, 每天 10:00—17:00

内容: 百脑汇新年感恩回馈, 只要活动期间来百脑汇无须购物即可参加现场掷骰子, 根据所获点数可分别以 1 元钱购买耳麦、MP3、手机、数码相机。

活动二: 猪年好礼连连送

时间: 2月2日—2月17日

内容: 只要购物办理会员卡, 金额满 100 元、500 元、2000 元、5000 元即可分别参加猪年精美礼品抽奖活动。

活动三: 会员有大礼 新年新惊喜

时间: 1月22日—2月25日

内容: 活动期间只要您是百脑汇会员, 来到百脑汇广场即有机会获取 29 寸彩电、时尚脚踏车、时尚 U 盘、光电鼠等精美礼品! 如果是百脑汇会员中心的新会员, 开卡均可获得精美小礼品一份。此期间购物的新老会员还可至服务台领取新年许愿卡一张, 放入抽奖箱内, 2月25日 (正月初八) 下午两点在百脑汇一楼大厅抽取新年大礼。中奖消费者电话通知。



百脑汇
Buynow

杭州店

教工路23号



营业至晚上8:00
★教工路23号

百脑汇想要为您做更多 一次购足 双重保证 三段服务

大年初四开市迎宾

春节休市日期
2/17 16:00~2/20

猪年贺岁 好礼连连送

活动时间: 07年2月2日-07年2月17日 (除夕)

活动地点: 1楼大厅

活动内容: 百脑汇会员于活动当日在商场内购物, 满100元、500元、2000元、5000元 (餐饮除外) 即可分别参加抽奖活动, 单件商品限抽一次, 抽奖次数不得累计。

会员有大礼 新年新惊喜

礼品以实物为准! 活动时间: 1月22日-2月25日
活动地点: 一楼大厅

活动内容:

- 活动期间只要您是百脑汇会员, 即有机会获取**29寸彩电、时尚脚踏车、时尚U盘、光电鼠**等精美礼品!
- 凡在活动期间, 办卡均可获得精美小礼品一份。
- 此期间购物的新老会员还可至服务台领取**新年许愿卡**一张, 放入抽奖箱内, **2月25日 (正月初八)** 下午两点在百脑汇一楼大厅抽取新年大礼。中奖消费者电话通知。

1元数码限时送

疯狂骰子抛不停

商品以实物为准!

活动时间: 2月2日、3日、4日、9日、10日、11日
每日限时: 10:00-17:00

活动内容: 百脑汇新年感恩回馈, 倾情推出**1元耳麦、1元MP3、1元手机、1元数码相机**。活动现场通过投掷骰子所获得点数来确定顾客的特价商品购买权, 每人4次, 依据最后的总点数来确定特价商品购买权!



此次活动仅限百脑汇一至三楼商家, 所有礼品以实物为准, 活动详情请见现场海报。

地址: 杭州市教工路23号

服务热线: 0571-89921001

会员专线: 0571-89921000

乘车路线: 11/K11路 24/K24路 65/K65路
K281路 K307路 K16路 82/K82路

图片仅供参考, 实际以铺位陈列为准
以上活动最终解释权归百脑汇所有

二万四千平方米
购物环境
价廉物美 服务百分百

百脑汇拥有
500余个地下停车位
欢迎泊车