



国美电器“快乐五一·快乐购物”系列

# 和谐双赢 共创辉煌

## 302 家供应商蜂拥国美 誓创“五一”销售神话

4月26日下午,国美电器与302家中外知名供应商齐聚世贸中心,共同展开了一场名为“名品新品、明折明扣”专攻“五一”销售的誓师大会。除了国美电器的总经理、业务总监、营运总监、部门经理、门店销售精英参加此次盛会外,到会的还有西门子、索尼、海尔、夏普、飞利浦、三星、诺基亚、摩托罗拉、奥克斯、海信、帅康、老板等等302家知名品牌的老总及供应商高管。

会上,三星(中国)投资有限公司浙江办事处朱伟钧处长、索尼(中国)有限公司杭州分公司总经理管志强、西门子浙江分公司总经理王振飞、老板电器总经理王雪康等近十位厂家代表作了精彩的发言,并表达了五一黄金周期间对国美“名品新品、明折明扣、疯狂折扣、疯狂促销”活动的支持。



### 五一黄金周西门子将以空前力度助阵国美

西门子浙江分公司总经理王振飞

经过国美与西门子不懈的努力,不断简化和优化流程,并对信息平台的对接,大大降低了双方交易成本,提高了双方工作效率,为更好实现终端销售打下了坚实的基础。

感谢浙江国美将西门子厨卫作为今年的战略性合作项目,五一期间,西门子冰洗、厨卫家电及博世家电等品类将为杭州消费者送上前所未有的优惠力度、促销力度,合力打造一场家电盛宴,让消费者过一个开开心心的黄金周。

### 三星整合资源实现“五一”全品类热销

三星(中国)投资有限公司史九海

今年第一季度,三星彩电在浙江国美得到快速增长,在此,三星彩电对浙江国美的大力支持表示感谢。第二季度我们将优化整合三星彩电及其他品类,实现资源共享,不仅要保持彩电单品类的热销,而且还将通过三星其他品牌的优化整合,提升其他品类的竞争优势,从而提高三星电子整体的销售业绩。

对“三国”(三星和国美)未来的合作,三星充满信心。三星彩电将一如既往地支持国美,支持国美五一黄金周的销售。相信通过“五一”的销售,通过国美和三星的共同努力,三星彩电今年第二季度的业绩仍将保持领先地位。



### 四项准备工作决胜五一黄金周

杭州老板电器总经理王雪康:

感谢国美电器颁给老板电器“最佳合作奖”,老板电器希望在五一黄金周期间,合作共赢、共创辉煌。在今天的大会上,我看到国美的四项准备工作,让我对“五一”的国美信心百倍。准备一、有明确的目标,五一期间,国美从公司到部门,从门店再到品类,都制定了明确的销售目标;准备二、必胜的信心,国美上下一致,使决策能够得到充分的落实;准备三、充足的资源,这是五一黄金长达七八天持久销售的资本;准备四、精细充足的筹备。

今天的市场竞争主要体现在品牌之争、渠道之争,从2003年开第一家朝晖店到今天,浙江国美电器在杭州地区已经拥有10家门店,年销售规模超过20亿,并以每年翻番的速度增长,无论是品牌优势还是渠道优势,国美电器都已经是遥遥领先。

老板厨卫电器在2010的电子产值目标是30个亿,这离不开国美电器的良好合作。“决胜终端、精细运作”,老板将与国美电器通力合作,在五一黄金周实现消费者、老板、国美三方的三赢,一起创造美好的明天。



### 激情与汗水创造梦想, 理性与坚强成就未来

三星(中国)投资有限公司浙江办事处朱伟钧

首先要感谢国美电器,国美庞大的销售网络帮助三星克服了许多困难并在中国市场取得领先的地位。合理的价格定位、丰富多彩的促销活动让三星的产品在中国市场深入人心,并畅销中国市场。每次精彩的促销活动让三星的众多新品以最快的速度零距离的展现到了中国消费者的面前。

三星与国美都是举足轻重的大企业,2007年三星将充分发挥竞争力,实行“稳中高端·争高端”的战略,这一目标的实现肯定离不开国美的鼎力支持。

激情与汗水创造梦想,理性与坚强成就未来,企业的强大离不开社会的支持,更离不开合作伙伴的支持,三星希望再次借助国美的超级销售平台,抓住机遇,积极备战,共创销售奇迹。



### 今年是国美与索尼的“蜜月期”

索尼(中国)有限公司杭州分公司总经理管志强

谢谢GOME,谢谢PC,谢谢LCTV,谢谢DV,感谢国美电器给索尼的“突出贡献奖”,该奖就相当于电影节上的“最佳男主角”(笑声鼓掌)。国美电器与索尼从相识、相知到相恋,今年迎来国美与索尼的“蜜月期”,明年索尼与国美还将诞生“奥运宝宝”(笑声鼓掌)。

感谢这次颁奖的制片人国美电器的总经理孙伟杰先生,还有总导演江川先生,还有浙江国美广大幕后的工作人员,有了你们的鼎力支持,索尼才有今天的成就;其次我要感谢索尼的团队,因为你们的积极进取才拥有今天的领先地位。最后我要感谢索尼的广大FANS,你们才是索尼最要感谢最可爱的人。

五一来临,索尼与国美电器一起紧密携手,再次上映一场规模、力度空前的购物狂欢“大电影”。

本版摄影 朱伟军

## “明折明扣”比团购更优惠更真实!

不可否认,目前的团购风已经刮遍杭城。过于频繁的团购活动也令消费者无所适从。也许是一个品类一个折扣,也许是一个品牌一个折扣,也许所有的东西在总价上一个笼统的折扣,这就是团购。

国美电器此次“五一黄金周”却打出“名品新品、明折明扣”。杭州国美采销部负责人介绍,因为多方原因,不可能不同的品类实行一个折扣,也不可能不同的品牌是一个折扣。

如果我们打出彩电优惠7折起或者彩电优惠10%-30%,那么试问买一台松下42寸等离子到底是几折优惠呢?很明显,不实行具体品牌具体品类的折扣力度将无法把实惠进行到最彻底,而且容易误导消费者。4月30日至5月7日,国美的明折明扣就是这样产生了。

### 名品新品 明折明扣

#### 新品、畅销品统统纳入疯狂折扣行列

不少消费者买服装可能会遇到在折扣力度特别大的时候一些新款或者特别畅销的款式都从店里“蒸发”了。看到国美五一如此大力度的折扣,会不会也出现类似情况呢?国美电器表示,既然是“明品新品、明折明扣”就算是刚刚上市的新品或者不愁卖的畅销型号,都将会挂上一个明示的折扣。国美电器承诺不会出现“雪藏”样机的情况,平时能看到的正常商品在五一期间都能看到,并且是挂上明示折扣。