

星耀苏宁 领“惠”中国 苏宁电器五一黄金周总攻略重拳出击

庆春路 3C+旗舰店领衔杭城八店烽火联动共贺武林门旗舰店 5.1 盛装开业



“五一”黄金周商机涌动,家电商战即将拉开序幕。今年的五一黄金周苏宁将借助业内首家推出代言人的东风,追加 50 亿元采购大单,利用全球采购优势,总共耗资 150 亿元重金打造“五一”电器实惠盛宴,欲夺得 2007“五一”家电市场头彩。

面对即将到来的“五一”黄金周,苏宁电器摆出了以巨星代言、百店开业、150 亿采购三大强力武器为前锋,白色家电、黑色家电、3C 家电三大主力产品集群为中场,连锁店、售后、客服、物流四大服务终端为后盾,最先进的零售信息系统平台为依托的“433”全攻阵型,以“星耀苏宁 惠报中国”为统一冲锋号,发起了对“五一”黄金周市场的全面突击。

本次“五一”黄金周,又恰逢武林门旗舰店盛装开业,苏宁电器杭城八店联动倾城同庆,空调、彩电、手机、数码、电脑、冰箱、洗衣机、厨卫等全场普惠!届时,庆春路 3C+旗舰店、武林门旗舰店、文一路旗舰店“黄金三角”将统领杭城八大门店,发动连锁店、品类、服务三大黄金周攻略,普惠风暴莅临杭城!



“非常 5.1, 非常 7+1” 杭城八店助阵武林门旗舰店五一盛装开业

苏宁武林门旗舰店经过近半月的精心装潢后,将于 5 月 1 日正式开门迎客,苏宁电器庆春路 3C+旗舰店领衔杭城八店倾城共贺!推出“非常 7+1”黄金总攻略,届时将给杭城消费者带来力度空前的普惠风暴!

非常 1:“心”系会员 五一优惠提前抢到手:即日起至 4 月 30 日,苏宁会员可至苏宁电器各门店总台免费领取价值 50 元的五一专享优惠券,每店每天限量发放 200 张,每位会员限领 1 张!

非常 2:明星粉丝团全国招募:您想成为孙俪、潘韦柏苏宁全国粉丝团的一员吗?你想获得他/她的亲笔签名照片吗?你拥有想与他/她零距离接触的机会吗?即日起你可至身边的苏宁门店总台索取报名表登记参与,无需购物还可成为苏宁会员!
非常 3:天天幸运星——七天 21 次全额免单:5 月 1 日至 5 月 7 日,来苏宁购物即可参与,早买中奖机会更多!

非常 4:苏宁夜市 五一天天见:5 月 1 日至 5 月 7 日,苏宁的各大活动门店将会在晚上举行夜市活动,到时将会有更多惊喜活动举行!

非常 5:苏宁会员积分以小博大:5 月 1 日至 4 日,苏宁会员只要消费 5000 积分,就可在苏宁杭城各大门店参加超值豪礼大抽奖活动!

非常 6:超级豪礼 五一巨献:五一期间在杭州苏宁八大门店购物满即可享受

苏宁电器超级豪礼,优惠力度高达 50%!

非常 7: 超级返券 领路五一:5 月 1 日至 3 日在苏宁各门店购物单件满一定金额即可获赠全场通用券,买得越多得到越多哦!

非常 7+1: 苏宁 VS 五大银行:五一期间,杭州各大银行将会鼎力助阵苏宁五一黄金周攻略。只要持有指定银行卡的消费者,几乎都可在杭州找到相应的苏宁店面享受苏宁和各大银行联手推出额外惊喜!

5 月 1 日—5 月 3 日持以上银行卡在上述门店刷卡消费可享受 120 元—550 元各大银行补贴。

活动门店:苏宁庆春路 3C+旗舰店、武林门旗舰店、秋涛路 3C 精品店
参加银行:招商银行、建设银行、中信银行、中国银行

28 日、29 日两天,只要到苏宁电器庆春路 3C+旗舰店、文一路旗舰店现场填表办卡,即可获赠苏宁电器 5000 分会会员积分,相当于 50 元苏宁电器全场通用购物券!此外,五一期间在苏宁用苏宁联名卡刷卡购物,还可享受两重超值优惠:一重优惠:刷卡三次,不限金额即可获赠价值 300 元咖啡机一台;二重优惠:5 倍积分返还!

活动门店:苏宁庆春路 3C+旗舰店、文一路旗舰店
参加银行:交通银行



百店开业“旗舰群”出击——左边锋

黄金周似乎已经成为了苏宁连锁发力的最佳战场,继过去四个黄金周不断刷新行业单日开店纪录后,苏宁昨日又宣布,4 月 1 日到 5 月 1 日之间的 1 个月内,苏宁开店 100 家,其中“五一”开店 42 家(新开 26 家,重张 16 家),刷新去年苏宁“五一”新开 22 家店,重张 11 家店的纪录,涉及杭州、上海等几乎所有一级市场。

旗舰店战略将是未来苏宁重点发展的方向,武林门旗舰店的重装将更加提升苏宁在杭州的形象。从近期苏宁电器公布的年报来看,苏宁的单品效益持续提升,单位面积产出同比增长 5%左右,与主要同行的相应指标下滑 30%形成鲜明的对比,而苏宁单品平均产出也高出行业平均水平近 30%,在行业内高居首位,这其中旗舰群发挥的强大吸聚效应功不可没。高速而高效率的连锁扩张无疑成为苏宁电器“334”全攻阵型中极富攻击性的左边锋。

潘玮柏、孙俪两大巨星联袂代言——右边锋

4 月 24 日,苏宁电器与两大巨星潘玮柏和孙俪在南京正式启动代言,成为首家使用明星代言的全国零售企业。阳光健康、时尚动感的潘玮柏和清纯朴实、富有亲和力的孙俪赋予了苏宁品牌更多年轻时尚的内涵,也大大提升了苏宁的品牌号召力。“星耀苏宁”,五一黄金周作为两大巨星代言苏宁后迎来的第一个旺季,他们的加盟将为消费者带来意向不到的惊喜。他们一系列的形象广告将在五一期间和全国消费者见面,而诸如赠送明星 T 恤等活动也将使苏宁电器的消费者和两大巨星进行零距离的接触。苏宁一直倡导价值竞争,一个受到消费者高度认可的品牌一直是苏宁驰骋家电市场的最大法宝,此次两大巨星五一联袂出击无疑将成为苏宁回馈消费者的主战武器,也成为苏宁电器“334”全攻阵型中当之无愧的右边锋。

150 亿大单采购集中轰炸——强力前锋

在品牌和连锁发展两大边锋的策应下,大批量的高性价比产品成为苏宁电器打动消费者的主攻武器。在 4 月中旬开始的“春季九日”攻势前,苏宁就一举完成了 100 亿的大单采购,销售全面飘红,为此苏宁又追加了 50 亿的采购定单,以 150 亿的总备货量完成了五一总攻的所有弹药储备。

14 载空调冠军王者出击——前腰

作为发起进攻的策源地,中场成为了苏宁三大品类集群重兵囤积的场所。其中苏宁最早经营并依托其起家的空调品类,则以其连续 14 年中国空调销售冠军的雄厚积淀和今年空调市场旺销的需求成为苏宁电器“334”全攻阵型中进攻型前腰的最佳人选。

今年的暖春,预示着 2007 年将成为空调销售的井喷年。苏宁电器已经在 3 月份就启动了全年的采购计划,并以其市场地位成为平抑空调日益上涨的价格的主力军。其中仅为四月份和五一黄金周采购的空调就有 120 万台,多为高性价比的四匹空调。近期松下、美的、海信、TCL、春兰、三菱重工、志高等空调工厂高层到苏宁洽谈五一促销,给予苏宁电器最大的资源和产品支持,因此苏宁五一投放市场的空调产品中特价爆机型占到 30%以上,包销定制机型也在 30%以上。

作为前腰位置的替补,冰洗产品也作好了五一的各项准备工作,总备货金额达到了 100 万台近 20 亿元,除了超常规的特价机型,苏宁还优先预定了工厂所有的新品,如海尔 VC 保鲜及奥运产品、西门子新型触摸屏产品、LG 盛唐纹产品都将在苏宁首发上市,海信 07 款新品 BCD-211TD 三门冰箱也将以低于 3000 元的价格面世。

300 万台共 15 亿元的生活电器产品也已整装待发,其中包销定制产品 20%,超低特价产品 20 万台,比市场价格低 30%,如 150 元电磁炉,70 元电饭煲、199 的浴霸,中式油烟机跌破 400 元,欧式油烟机跌破 1000 元,40 升热水器跌破 500 元,以上产品放量供应。

倾情打造黄金视听盛宴——左后腰

作为苏宁销售占比最高的黑电产品,苏宁也投入了最多的资源,进行了 130 万台共 40 亿元的采购,并将其放在了 334 阵型中攻防枢纽的后腰位置。为此,索

尼中国营业部总裁关口植树、夏普总经理林挺庆等彩电厂商高管近期拜访苏宁,洽谈五一促销,在产品资源方面给予了很大支持,索尼、三星、夏普、LG 以及国产的创维、TCL、长虹在 32-40 寸的产品上给予苏宁最大的支持,有望把整体彩电价格拉低 20-25%。

在这 130 万台的订单中,大尺寸的 40 寸平板集中采购十多万台,同时 46 寸以上产品降幅达到 35%,32 寸液晶价格 3999 元大批量供应,短管数字彩电采购超过几十万台,大批量的特价 CRT 彩电则将为工薪族提供丰富而实惠的选择。此外,售价仅 299 元的特价品牌 DVD 产品也将不限量投放市场。

3C 群英主导行业变革——右后腰

3C 产品是苏宁近 2 年来重点推进的战略品类,并且已经在手机、数码两大领域成为中国的销售冠军,这一市场消费巨大的 3C 品类集群也成为苏宁的两大后腰之一。

其中手机采购量为 150 万台近 20 亿元,以首销新品为主。摩托罗拉、三星、索爱、海尔、TCL、联想、波导、康佳等新品全部选择在苏宁首发或由苏宁包销,充分说明厂家对苏宁平台的看重。据了解,上述的产品在手机采购订单中占据了绝大部分的份额。而整体售价上 MP4 手写手机将跌破 600 元,百万像素手机跌破 400 元,针对市场主流的音乐系列手机赠送 512M-1G 的存储卡。

在电脑方面,苏宁备货为 20 万台 10 亿元,两大芯片商英特尔和 AMD 分别携其产业同盟和苏宁进行战略合作,联想、HP、华硕、三星、海尔、同方等品牌给苏宁的特供机型占到其出货量的 50%以上,春季新品率先在苏宁上市,部分战略合作伙伴的暑假产品,预计电脑全产品将实现 4-5 倍的增长,海尔等部分品牌则将实现 10 倍的增长。

数码产品也是五一旅游旺季的热点产品,苏宁为此准备了 50 万台 12 亿元的数码产品,其中包括 40 万台 DC 和 10 万台 DV。从采购类型来看,索尼、佳能、三星、奥林巴斯均为苏宁提供了独家包销产品和特价产品共计 10 万台,佳能、柯达特价 400-500 万像素型将控制在 800 元以内,三星特价 800 万像素型将控制在 1500 元左右,索尼高清数码相机则将在苏宁 SIS 店全面首发。同时针对五一出游高峰苏宁还准备了野餐包、原装电池、迪斯尼毛毯等礼品。

四大终端 70000 服务员整装待命——四后卫

在前场三大前锋、三大中场即将展开全面进攻的同时,作为后卫的四大服务终端则开始了全面备战,充分作好营销攻势的服务保障。苏宁电器作为唯一拥有自营服务团队的家电连锁企业,其服务人员已经高达 70000 人,涵盖了连锁店、售后、物流、客服四大终端,五一爆发式的消费需求无疑将使苏宁电器的服务能力得到最大的发挥。

目前,这 70000 名服务员及更多的工厂签约服务人员、全国 500 个售后服务网点、3000 辆物流车辆、100 个客户服务中心、5000 个临时收银点已经作好了全面的准备工作,并进行了一系列演习,北京等地刚刚落成的第二代物流基地也将开始体现出其巨大的价值,全国 24 小时服务热线“4008-365-365”全程开通,绿色通道、VIP 顾问式导购、异地送货、买即送即装、准点送货等特殊服务也已全部准备到位,力保消费者的黄金周家电消费能够享受到称心如意的服务。

科技实力主导信息战争——守门员

150 亿的产品管理、100 家开业门店的系统上线、70000 名服务员的调配、预计 2000 万人次的人流量和上百亿的现金流量……这些庞大的商业系统运作数字将在五一黄金周期间全面考验苏宁的信息管理能力。通常在五一爆发性的市场需求下,最后销量的多少完全取决于备货量、服务能力和信息处理能力,而所有的商业平台运作完全依托于苏宁在国际上都处于领先地位的 SAP 信息系统。据悉,苏宁电器系统开发中心已经组织了全国数百人的专业技术队伍,对服务器和全国 24000 个终端进行全程维护,确保这一空前庞大的系统的良性运转,守好苏宁五一攻势的“大门”。

苏宁电器武林门旗舰店 5.1 盛装开业

4 月中旬开始就进入重装升级的苏宁电器武林门旗舰店,4 月底将全面完工,5 月 1 日将以崭新面貌正式开业、盛装迎客!当天全场七大品类都将全面降价、送礼邀请杭城消费者前来共享五一普惠风暴!

七大品类专区重金升级 舒适休闲购物环境全面打造

昨日,笔者提前探班了还在紧张调整升级中的苏宁武林门旗舰店。发现本月在一楼的 3C 专区都进

行了调整升级,厨卫、彩电、空调、冰洗等专区都率先采用了专业设计、高档素材举行了重金升级,并将各个品类专区重新划分,将家电顶级奢华享受抢先呈现在杭城消费者面前。

300 多个品牌厂家鼎力助阵 尽享开业·五一双重特惠

据悉,苏宁电器武林门旗舰店选择在 5 月 1 日开业,将会抛出千万元以上的让利促销费用,加上五



阳光服务打造放心苏宁家电消费特区

除了大量备货外,为了充分保障五一黄金周送货安装服务,苏宁实行了全员服务体制;与此同时,苏宁还把服务当作企业发展的“生命线”,长期坚持“专业自营”服务,花巨资建立了 SAP 信息系统支撑下的客户服务系统、物流配送系统、售后安维系统。苏宁客户服务中心依托先进计算机系统支持下的 SAP 系统,建立了近 20 万余份空调客户数据,跟踪记录了每个用户服务的内容、维修的性质、服务效果,以便归纳分析找出进一步为顾客创造惊喜、实现超值服务的方法。

五一期间,消费者一次选购多件商品的不在少数。为消费者提供购物的便利,苏宁电器特设 VIP 绿色通道,提供一站式服务。为保证消费者在苏宁各门店购物畅通、舒适,缩短消费者购物流程,提供快捷诚挚服务。

此外,即日起你只需到身边的苏宁门店总台索取报名表登记参与,无需购物即可成为苏宁会员!据透露,苏宁会员不仅可参与会员积分,享受苏宁会员优惠,更值得期待的是苏宁 VIP 会员只需登记报名就有机会成为孙俪、潘韦柏苏宁全国粉丝团的一员,获得苏宁形象代言人孙俪、潘韦柏的亲笔签名照片,拥有与他们零距离接触的机会!

预交定金先翻倍再打折火热升级

升级 3:服务升级,4 月 30 日来苏宁各门店的消费者都可享受 VIP 导购服务。

报名热线:

庆春路 3C+旗舰店-87233793
武林门旗舰店-88387957
文一路旗舰店-88938209
秋涛路 3C 精品店(华东家电商场)-86036926
秋涛北路店-86451506
拱北店-88265068
萧山区店-82666615

一期联合杭城八大门店的降价销售,不但吸引了市区无数市民的眼球,也引来了数以万计的周边镇区消费者前来咨询,将在黄金周期间引发家电市场的销售高峰。

苏宁相关负责人告诉记者,把高端的精品做到普惠的价格是苏宁电器各大卖场的特色,更是武林门旗舰店有史以来的特色。为了让普通消费者都有可能获得以前没有可能消费的顶级家电,苏宁电器的空调、彩电、冰箱、洗衣机、厨卫等大型家电都将联合国内外最顶级的品牌商家实行普惠政策。苏宁相关负责人表示,为了让广大消费者享受切实可行的实惠,武林门旗舰店将会在 4 月 30 日举办“预交定金先翻倍再打折活动”,重装开业前广大消费者可以拨打 88387957 热线咨询这个活动以及开业期间的优惠活动情况。

对于苏宁电器如此大力度的投入,家住文晖路的一位消费者表示:“赶在重装开业和五一黄金周的双重优惠时节,要把该置办的电器全置办了!”。此外,文晖路附近过来探路的几个消费者也表示开业期间一定要先去苏宁武林门店看看,看到价格实惠又正巧需要置办的电器将会毫不犹豫购买。



选择预交定金 翻倍抵现 再打折五大独特理由

- 1、品牌涵盖面广,100%品牌参加。
- 2、促销力度空前,预交定金的降幅力度达 12%-18%。
- 3、预交定金采用先开票后核价方式,将开票和核价分开,开票全部按照平时最低成交价开票,避免某些商场单品打折虚高开票价的现象,让价格更实惠。
- 4、预交定金没有退定金风险,如果顾客没有看中商品,苏宁确保 3 天内完全可以退还顾客定金,没有任何风险。
- 5、预交定金活动以及当天的 VIP 导购员只针对交了定金的用户举行,确保每个用户对本次活动的满意。