



夏日的集体度假风暴

沙巴:愈私密,愈诱惑

文/胡鸿

惹不起,还怕躲不起吗?于是很多人集体搬家,逃离这个炎热的夏天,找个地方安心度假。巴厘岛、皮皮岛、普吉岛、热浪岛、民丹岛、马尔代夫等等,这些美丽的地方,再次成了一处处人满为患的聚集地。从自由行线路上来说,今年去沙巴的游人明显增多。携程网杭州地区负责人王未告诉记者,今年去沙巴的旅行人数急剧上升,达到了一个供不应求的状态,仅次于普吉岛。

业内人士表示,沙巴自由行产品急速升温,一方面因为度假方式的转变,许多消费者到东南亚海岛旅行不仅追求到海滩戏水、晒太阳这些传统的娱乐。对他们而言,沙巴更加安静、私密的环境和独特的异域风情更具有吸引力。另外,更多游客认识到,以自由行的方式到沙巴度假,无论是舒适度,还是自由度,都远远优于团队游。

除了度假方式转变之外,7月份开始,杭州市民可通过携程网预订直接由杭州出发前往沙巴的航班也是重要因素。“省去从上海出发转机的舟车劳顿,游客感觉更方便、快捷了,这都是沙巴自由行产品热卖的重要因素。”携程度假负责人补充。

而从旅行社的线路情况来看,巴厘岛依然是最热的度假线路。浙江海内外商务旅行社的王敏总经理告诉记者,暑期以来,巴厘岛依然是最热的度假目的地,且今年的线路价格同往年一样,没有多大的涨幅,许多线路还有不少优惠措施。6月底以来,度假线路就很热,每条线路基本上都爆满,这种热度一直会持续到8月中旬左右。

不管怎么样,赶上这场风暴,拿出多啦 A 梦的任意门,瞬间转移,吃喝玩乐享受自己的私密假日。

合力打造五星电器华东数字体验家电第1店

百余家电巨头成立“4C 体验”同盟

通讯员/晓明 整理/黄莺

8月1日,五星电器协同西门子、MOTO、三星、海尔、夏普、海信、索尼、诺基亚、格力、美的等品牌的一百多位老总召开信息发布会。会议就改造五星文三路旗舰店为“华东4C精品家电第1店”这个主题与各品牌工厂进行了交流讨论,并正式成立了“4C体验”同盟,意在为家电卖场体验式营销开创全新的局面。

众家电巨头聚焦华东“旗舰” 齐齐打造体验式售卖终端

五星电器文三路旗舰店是杭州首屈一指的大型家电卖场,面积15000平米,其拥有的家电样板房、体验式展厅、家电顾问VIP接待室、其他特色的国际品牌豪华展厅等曾轰动杭城。据悉,到目前为止,文三卖场已累计实现6个亿的销售,为杭城超过60万的消费者提供商品和服务。

“五星电器文三路旗舰店此次‘闭关修练’之所以能得到了国内众多厂商的鼎力支持,是因为我们有相同的营销创新理念,就是打造更高层次和个性化的体验展厅,来满足行业发展和消费者对于家电购买的更高层次需求。因此便有了今天这个‘新4C新体验新同盟’的诞生仪式。”五星电器浙江大区总经理陆继初表示。

路总还介绍,文三路卖场所有升级重装工作将在8月前全部完成。改造好的文三卖场,将有超越原有基础的体验式数字家电样板房,多个首次在大展出的港台、欧式风格的豪华体验展厅。通过豪华体验厅的打造,五星将和各个厂家、供应商、物业建立更深层面的合作,携手共赢,并成为4C体验战略同盟伙伴。

同盟将力推新型业态组合模式,包括以资本和营销方式为纽带的深度合作,终端与研发



的高科技合作等,促进品牌和行业的共同发展,以实现双方企业战略的同心多元化。这无论对于品牌工厂还是消费者来说都将是一种前所未有的营销模式的创新和体验。

4C 数字家电卖场全球化运营模式 硬件、软件全面升级换代

作为一个全新的能与消费者充分互动的4C数字家电旗舰店大卖场来说,除了各个体验

厅、样板房的更新和升级,其服务以及各个管理系统的建设更显得重要,这些“软件”方面的东西会充分融合和借鉴百思买的经营理念。

1、最基本的,卖场ERP系统全新升级,五星拥有业内先进的ERP系统,1秒钟能处理上亿个交易数据,能充分保证顾客的顺利成交以及后台的数据处理和服务跟踪。

2、服务方面,文三卖场将增加一对一家电顾问的数量,重装后的文三路店的家电顾问数量将达到40人,占到工作人员人数50%以上,

这些家电顾问能充分站在消费者的角度为顾客提供跨品类的全程一站式服务,为消费者省心省钱。

3、文三路旗舰店“软件”的升级。卖场人文环境方面的建设将被突出,比如有免费手机铃声、MP3音乐下载处,手机充电器、顾客休息处等便利设施,让消费者在购买商品时更加舒心、惬意和方便。

4、商品结构的调整升级。第一,加大IT数码类产品的比重,比如电脑、手机、数码产品的比例将超过40%的品类占比;第二,增加黑电的比重,力争品牌齐全,产品丰富,充分满足消费者在视觉方面的体验和享受;第三,产品与全球同步,全球采购丰富高端时尚家电的商品线,以迎合时尚一族的购买需求。

会上,众多家电巨头的老总也纷纷表示,五星电器文三路旗舰店的重装将一定程度上成为杭城家电行业体验营销的真正分水岭。高端全球化的商品、体验式的展台、家电顾问服务模式将成为行业体验营销的标杆,相信这种模式定能给五星系统内其他店以及家电工厂的营销工作提供参考依据。

关于4c概念诠释:

所谓的4c,即在原有家电卖场的3C(即电脑、通讯、家电)基础上,增加了与消费之间充分沟通、集成、互动的概念,这种“C”不仅表现在陪同顾客进行数字家电的体验,还包括为顾客进行家电的专业组合推荐,考虑的元素甚至涉及家庭装修、家具风格、经济条件、生活理念等诸多因素的整合。比如五星电器VIP贵宾服务专区、顶级产品展示区、通讯分类服务区等专门区域,由专业的家电顾问进行全程一站式的服务,为消费者省心省钱。