希鲁晚報 2012.3.30 星期五

编辑:吴勇 组版:皇甫海丽 消费及维权热线:0530-6330009



老总 访诶

产品才是核心竞争力

专访创维集团菏泽办事处张富强经理



张富强简介:2002 年毕业于河南大学管理 学院。2003年商丘市名 人广告公司副总经理; 2004年在商丘市某家电 公司销售经理;2005年 在菏泽加盟创维;2010 年接任创维集团菏泽办 事处经理。

人生格言:心态决 定命运,思路决定出路! 梦想不是用来实现的! 实现又如何?梦想是用 来支撑灵魂的!无梦想 之人无灵魂!

齐鲁晚报:张经理,您好,国 家"以旧换新"、"家电下乡"补贴 政策结束后,对电视行业销售影 响如何?菏泽区域创维电视的销 售如何?

张经理:国家针对家电的补 贴政策,确实对加电销售起了很 大的推动作用,给农村家电普及 打了个"强心剂",致使09年家电 零售量翻番,造成家电购买力透 支。2011年国家"家电下乡""以 旧换新"补贴政策结束后,山东、 河南、四川家电零售量均出现了 不同程度的下滑,可以说影响很 大;菏泽地处鲁西南,农村人口 比例较大,消费水平相对较低, 家电补贴政策结束后,家电行业 影响特别厉害:春节前2个月是 彩电销售最旺的季节,而今年的 春节前期商场门可罗雀,再加上 通货膨胀的心理影响,楼市影 响,消费者持币不敢消费。我们 看到这样的局面果断做出了几 点措施:1.立即调价,把有限的 资源让利给消费者,做企业就要 有社会责任感,有社会责任,企 业难,消费者更难。2.加大新产 品宣传力度,产品再好,如果消 费者不知道,那么他们也无法购 买使用。3.我们菏泽销售团队演 绎了"天道酬勤,商道酬信"之古 训。在最困难的时候发挥团队智 慧和勤奋。4.动员广大创维经销 商:"先要市场,再要利润",取得 了很好的效果。结果我们销售不 仅没有下滑,而且实现了销售同 比增长8%的局面。

齐鲁晚报:在市场竞争如此 激烈的今天,您认为要做好彩电 销售,哪些因素最重要?随着市 场经济的发展,什么才是其核心 竞争力?

张经理:销售行业是一个很 大的行业,也是一个最不规则行 业,销售人员更是可以跨界工作 的,影响销售的因素则是更多: 产品,渠道,价格,促销,购买便 利性,利益,客户关系,信任度 等,做好彩电销售:短期增长靠 政策包装,中期增长靠基础建设 投入,长期销售增长要靠产品实 力加上坚实的基础建设,灵活的 政策包装和系统的资源整合,在 此基础上遇到好的机遇(产品升 级转型,国家3C融合新政策出 台等)就会出现井喷式增长;市 场经济发展到最后拼的一定是 产品,创维一直将产品视为核心

齐鲁晚报:彩电产品更新换 代很快,现在买电视应该买什么 样的才好?

张经理: 这是很多追求时 尚消费者共同面临的问题,创 维云一体机(如创维E600A系 列等)的问世解决了电视买到 家就过时的尴尬:云一体机是 "LED电视"(满足了节能,长寿 命,高清,超薄等要求)"不闪式 3D"(显示技术革命性产品,观

看舒适,顺应潮流)"云电视" (享受云端后台支持,电视变成 了众多智能产品的交互枢纽; 无需硬件升级享受云端软件升 级支持,让电视变得永不过时) "一体机"(无需机顶盒,一卡-个遥控器搞定多种工作,让点 播节目成为现实)的集合体。

齐鲁晚报:创维是彩电行业 中十分活跃的品牌,在菏泽区域 有什么具体的创维营销事件?

张经理:"创维创新创未 来!"是我们的企业歌,创新是 我们不变的追求,菏泽区域05 年以来一直在做公益活动:创 维"春蕾计划",创维春蕾行动 之一"救助失学贫困女童重返 校园";之二"资助贫困女童,让 她快乐成长";之三"还你清新 世界,免费为贫困女中学生配 眼镜";之四"关注留守儿童,创 维让你不寂寞"。我们曾被山东 省妇女联合会,山东省儿童少 年福利基金会评为"爱心单 位",被菏泽市慈善总会菏泽市 民政局评为"菏泽市最具爱心 慈善企业"称号;创维"兔跃行 动"之酒店直销,创维走进菏泽海普工业园"工厂直销会","裂 变行动"之员工内购会等营销 事件让众多消费者真正省了 钱;接下来我们还会有新的营 销事件让关注创维的朋友们得 到实惠。

(吴勇 付景梅)

C05

海信空调 KFR-35GW/19FZBPH-2蒲公英



FPA全净化系统高效去除空气 中的"四害":苯、甲醛、病菌、异味; IDM双模变频控制技术,比普通空 调省电70%;超白玻璃,透光率可达 92%以上,具有晶莹剔透,高档典雅 的特性,有玻璃家族"水晶王子"之 称;激光切割工艺,精度100%,零瑕 疵;PVC覆膜,比普通玻璃坚固10 倍,经过10000次撞击的检验;全球首 创3D炫花外观,由海信欧洲工业设 计中心设计,荣获上海家电博览会 "时尚新贵奖";隐藏式显示屏,夜晚 睡眠更安心。

打拆信息

★菏泽茂业百货惠和店:

星期六2012年春款8折,秋冬款4折 红蜻蜓2012年春款6折

骆驼队长2012年春款满100元减30 元,特价178元-298元

嘉诚王全场4.5折

千百度新款6.9折

接吻猫冬款4.5折,凉鞋一口价 99元-299元,浅单169元-299元

老北京全场7折 花花公子新款8折其它3.5-4折

耐克特卖1-6折

青蛙皇子全场7折

紫罗兰全场8折

狼道全场4-6折 U.S.POLO全场5折

希尼亚全场4.5折



活动详情见店内海拔

积分全场通用

三联 ● 更温暖

3月30日-4月8日

活动时间:



均可参加累积赠礼活动

套购满**6666**6元赠金正迷你音响 套购满12666元赠巨 屏 智 能 手 机 套购满17666元赠32英寸液晶彩电

套购满25666元赠42英寸液晶彩电



冰箱 洗衣机▶

活动期间购单件商品满:

999元以上送海尔电饭煲 1999元以上送海尔电磁炉 2999元以上送天语手机 3999元以上送海尔挂烫机

活动期间购单件商品满 2999元以上送海尔电饭煲 3999元以上送海尔电磁炉 4999元以上送海尔电压力锅

活动期间购单件商品满:

999元以上送海尔电饭煲 1999元以上送海尔电磁炉 2999元以上送电压力锅 3999元以上送海尔挂烫机 3D网络电视单件满5999元

以上送金正迷你音响

生沽冢甩

买就送洗衣粉一袋 活动期间购单件商品满:

399元以上送大米一袋 899元以上送海尔电饭煲 1899元以上送海尔电磁炉

成交价基础上

再优惠

即可获1000元礼金卡

销售热线: 服务电话: 0530-5636720 0530-5622075

三联独家启动以旧换新优惠

0

即日起至4月4日,顾客在菏泽三联预约登记,

成交价基础上

监督电话: 4006586058

元最高

最高直降500元

三联家电地址: 市双河路菏泽长途汽车站西150米