

菏泽家电卖场各显神通抢客源

□ 菏泽连锁卖场、一站式卖场、本土卖场从“卖家电”转型“卖服务”
□ 不同卖场销售策略各异,市场竞争更加激烈

本报记者 董梦婕 陈晨

在新的家电市场竞争环境下,菏泽家电卖场产品价格愈加透明。因此,薄利多销的竞争方式越来越不适应这种新形势。家电商们极力寻求价格以外的竞争手段揽客,在抢分市场“蛋糕”时擦亮自己的刀叉。各家电商纷纷找自己的“路子”突围,血拼的不仅是价格还有服务等“内功”。

连锁卖场

线上线下的融合 全渠道经营

家电连锁巨头苏宁电器和国美电器的相继入驻让菏泽家电行业风起云涌,双方强调线上线下融合、多终端互动全渠道经营模式,他们的较量从实体店发展到线上和线下的双轮竞争。

近日,记者在国美电器菏泽旗舰店看到,店内到处悬挂着“全网比价,店内下单”的标语,国美菏泽旗舰店店长丁浩表示,国美电器实行线上线下同价,自发票开具之日起19日内,如遇同城市内国美电器同品牌、同型号商品降价,可凭购物发票获得差价补偿。

“国美电器一直以来服务至上,除了厂家规定的‘三包’服务之外,还拥有自己的‘家安保’延长保险服务。”丁浩介绍,消费者选择“家安保”,意味着在购买了家用电器商品之后,在厂家承诺的无偿保修期外,

可再延长保修期限1到4年不等。

“不同于传统家电卖场,苏宁电器是将线上的便利和线下的体验进行完美的结合,是将互联网的技术应用和零售的核心能力结合,目的是更好地满足消费者的需求。”苏宁电器菏泽店工作人员称,消费者可以实体店进行体验,然后线上下单;也可以线上下单,实体店交钱,实体店取货;还可以线上的退货直接在就近的连锁店办理,真正实现选品、支付、配送多渠道融合。

自2008年开设第一家门店以来,苏宁电器在菏泽已有三家门店,并且提供菏泽三区八县免费送货的物流服务。为吸引消费者,近期苏宁各门店还推出了向广大市民提供免费贴膜的服务,贴膜免费提供,不管在哪里买的手机都可以服务。



市民在大东电器选购称心家电。本报记者 董梦婕 摄

月都推出大小型活动。“五年时间,我们的营业额增长五千万,去年已达到八千万营业额。”姜韬说,对于竞争更加激烈的菏泽家电行业,现在是危机也是挑战,银座电器将用差异化经营、体验式消费等特色赢取客户。

于3月1日在森博家居广场开门纳客的好日子电器也看重大型百货商场的人流和固定的消费群体,“固定的消费群体对于带动家电的消费是一个有力的保障。”好日子电器总经理翟先生说。将于11月1日在菏泽万特数

码广场二楼正式开业的大东电器相邻银座商城、苏宁电器,使中华路的家电商圈进一步扩大,成为继金霸电器、好日子之后菏泽本土家电品牌又一新生力量,一站式购物为其发展奠定了良好的基础。

一站式卖场

稳扎稳打 撬动销售杠杆

在网络电商步步紧逼之下,传统家电卖场不断寻找新的商业模式,以求突围发展,银座电器与好日子电器均“牵手”百货、家居,以一站式购物商场为载体为其撬动销售杠杆。

“银座电器是2009年进驻银座商城的,五年来营业额每年都以20%-30%的速度在增长。”银座电器菏泽店店长姜韬

告诉记者,相比其他家电卖场,银座电器坐拥银座商城的客流与位置优势,五年来稳扎稳打发展了不少稳定客户。

扎根于山东发展的银座电器,采取统一采购、配送、价格的方式经营,银座电器在菏泽先后推出市区配送次日达,如客户有特殊要求一小时内安排发货的配送服务,并于每周、每

本土卖场

贴合市场导向 长足进步

从最初的不足30平米的营业空间到现在的一万八千平米的面积,金霸电器18年来不断探索和突破完成了企业的华丽蜕变,成为菏泽首屈一指的电器经销商。

“最开始只销售音像制品,然后先后增加了家庭影院、电视、冰箱、洗衣机、空调等综合大家电和电脑、手机。”金霸电器副总经理刘汉宪说,金霸电器的发展一直

贴合市场导向,拓宽服务范围和深度,使企业获得各界客户的信赖和支持。

据刘汉宪介绍,金霸电器始终把售后服务与销售工作放在同等重要的位置,是菏泽首家实行全免费送货上门服务、首家开展对顾客免动手服务、首家开展免费上门维修调试服务的家电企业,同时企业还与众厂家携手,在

菏泽建立了固定的售后服务站。

“现在企业的售后服务队伍有100多人,其中安装人员就有60人,售后服务车就有30辆。”刘汉宪说,强大、专业的售后服务队伍,确保了公司售后服务的及时和质量,从而赢得了顾客的满意和信任,除了具有服务意识,企业还保证所有的产品实价销售,价格一针见血,订购即有货。