

小米之家抢滩济宁核心商圈

国产手机岁末华丽逆袭,明星款手机卖缺货了

本报记者 岳茵茵

12月3日,小米之家体验店落户济宁万达广场,客流量和销售量超乎预测。城区众多商家多款国产手机缺货,需要提前一周预定,在节假日期间,济宁非常本店曾一天卖出100多台国产手机……苹果、三星平分天下已不存在,国产手机迎来逆袭的春天。国货逆袭是何缘由?符合大众需求,消费者更理智是根本原因。

小米体验落户济宁 满足国民体验需求

12月3日,小米之家体验店落户济宁万达广场一楼,从现场来看,门口排起长龙,店内人声鼎沸,小米之家的店员则用“火爆到无法想象”来形容。同样的场面曾在苹果发售时媒体的报道中出现过。

小米从之前的线上销售转为以线下体验为主,让产品更加亲近市民。在小米之家体验店并不多见的当下,选择三线城市入驻,更能体现国产品牌的亲民度。与此同时,南京小米之家体验店与济宁同时开业。

“来到店里的顾客70%以体验为主,30%是米粉会有购买意向。”小米之家济宁万达广场店长王婧柳说,之前他们对济宁市场做过预测,但成交量的确超乎想象。

小米之家让大众了解到小米不单单只有手机,电池,还有电饭煲、电子秤、空气净化器、扫地机、笔记本电脑、手机周边等等。“定期还会举

行不同产品的品鉴会,让很多的人体验到产品的性能。”

小米手机中,红米是小米家族的国民品牌,价位亲民,性能优越,成为不少购买者的首选。“红米Note4已经断货,需要两三天调货。”王婧柳说。

机型缺货需预定 店商扩大供货区

国货手机出现断货的还有华为Mate9。在九龙家电,需要预定才能买到。

九龙家电楼层经理张恩宁介绍:“这段时间华为手机销售份额明显提升,比去年同期增长100%。Mate9虽然每周都到货,但也是需要预定,货源非常紧张。”为此,九龙家电从备货到陈列再到服务,对华为加大了力度,扩大销售区域有了质的提升。

非常本本在济宁城区目前有两家店面,节假日期间,曾有过一天销售出100多台国产手机的业绩,目前两家店每天也能卖出几十台国产手机。非常本本市场



小米推出的智能小台灯,从米家APP上就能调颜色。本报记者 岳茵茵 摄

推广部主任李超介绍,国产手机更新速度快助推了销售量。

市民陈先生同时拥有一部苹果手机和一部华为手机,在使用了三个月后感觉差别不大。“从拍上来看,华为的拍照像素不比苹果的差,屏幕分辨率和使用流畅度、反应速度相距甚微。外观上我觉得都不错。但是价格的确还是华为更物美价廉。”陈先生说,国产手机机型众多,无论是为自己还是为家人选都有的挑选,有适合各个年龄段使用的手机,价格更能接受。

国民不再盲从 物美价廉是首选

国产手机销售突飞猛进,究竟是何原因?济宁不同的手机销售商说出了自己的观点。小米之家济宁万达广场店长王婧柳认为,国产品牌符合国民使用习惯,满足国民要求且性价比高是受青睐的原因。

九龙家电手机楼层经理张恩宁认为,技术自主研发优越,推出新品速度快,性价比高,性能、价格占优势,返修率低,稳定性好这些都是原因。“国产手机在软硬件上都有很大提升,客户在使用时能够感

受到屏幕的分辨率、色彩、流畅度和灵活度,还有外观几乎与苹果、三星无差距。”

非常本本市场推广部主任李超认为,消费者理性消费,不再盲从苹果,相同性能的手机被国产品牌稀释。此外国产品牌之间的竞争使得手机质量越来越好。

国货迎来逆袭的春天,物美价廉成为国民的首选。相比苹果7,其外观让人们有所失落,人们不再在推新速度慢中有盲从的期待;三星屡出事件,大大降低了消费者对它的忠诚度。这或许是国产手机逆袭的另一种时机。

济宁海尔工贸总经理李远海

向用户兑现互联网时代下的“真诚”

本报记者 李从伟

曾经,一句“真诚到永远”的口号让全国的消费者记住了海尔过硬的产品和优质的服务,这种真诚体系也让海尔的产品走进全国2亿家庭,赢得了消费者的广泛认可,济宁的海尔用户也不例外。济宁海尔工贸总经理李远海告诉齐鲁晚报记者,在家电行业价格战横行的今天,海尔始终不忘初心,全面践行“真诚到永远”的品牌理念,给济宁人民带来了真诚的产品和服务。



济宁海尔工贸总经理李远海。

真诚制造 产消合一与用户零距离

众所周知,在过去家电业制造环节对消费者是没有公开的,展现在消费者面前的都是已经完工的成

品。随着科技的不断发展,以及消费者需求的不断提升,这一模式已经很难适应家电业的发展。

“而这其中最关键的就是打通企业与用户之间的壁垒,真正的与用户零距离,把用户从消费者的身份变成自己主导的‘产消者’身份。”

李远海告诉记者。所以,海尔从2011年开始便开始计划建设数字化互联工厂,初步建立起互联工厂体系,打造了七个互联工厂的引领试点样板,通过对传统生产模式的颠覆与升级,以满足用户全流程最佳体验为中心,打造出按需设计、按需制造、按需配送的互联工厂体系。通过互联工厂,海尔可以让消费者参与到产品的设计制造中。

李远海介绍,在这种情况下,海尔就可以推出更适合市场需求的产品,让消费者真正主导家电产品的生产制造,推动家电业发展。同时,这也可以解决市场供需问题,让家电业的库存维持在一个比较合理的水平。

真诚产品 用户需求是产品创新的引擎

空调如果不定期清洗,就会变脏,但大多数消费者只洗过滤网,而忽视内部的换热器。而海尔为用户考虑到了这一点,研发出了自清洁系列空调,一键就可以清洗换热器,既便捷又健康。

“在国内大部分企业更多的将注意力放在功能研发或者硬件提升上时,海尔一直将用户需求作为产品研发和设计的引擎,因而海尔的产品更关注用户的健康,给用户提供更加智慧便捷的生活。”李远海告诉记者。除此之外,考虑到现有冰箱

只能保鲜的情况,海尔推出了既能保湿又能保干的干湿分储冰箱;针对洗衣机只能清洗衣服却对忽视内桶外壁沉积的细菌给家人带来的健康威胁问题,海尔研发出了既能洗衣服又能洗内桶的免清洗洗衣机。

同样,热水器内胆里因为长期存水会产生大量的细菌和污垢,而海尔净水洗热水器,通过技术创新阻隔自来水中的泥沙、去除洗澡水中的余氯和细菌,为消费者提供干净水洗浴。这些创新产品都会在山东家电消费节上为大家带去健康、优质的生活。

真诚服务 最佳用户体验感恩回馈消费者

随着消费结构的不断升级,购买家电的消费者关注的方面也发生了变化,消费者不仅对于高品质、节能和高科技的智慧家电产生了巨大的需求,同时也对服务提出了更高的要求。

从上世纪80年代开始,海尔服务就为中国开创了“好服务”的典范。时至今日,海尔又用智能互联服务不断创新全流程最佳用户体验。用户只要通过APP就可自主完成服务预约、在线评价、在线监督等内容,真真正正的“透明”服务。

在前段时间以“感恩齐鲁 惠民万家”为主题的山东省第二届家电消费节上,海尔推出“寻找海尔老用户活动”最终评选出的最老用户,海尔为他们提供了对应的最新海尔智能家电一台,最多用户则为他们提供了整体海尔智能家电。除此之外,以旧换新、回报相亲、买四免一、真诚服务等四项“特权”也为山东消费者奉上了一场最真诚的感恩盛宴。