

“703”来了,专访九龙家电副总经理王宝华

“超高性价比是‘703’良好发展关键”

本报记者 晋森 施园

又到“703”。对济宁的消费者来说,7月3日晚上去九龙“抢”家电已经成为一种习惯。这个由九龙家电一手打造的全市家电购物狂欢节,就像天猫“双11”和京东“618”一样,成为济宁家电业“造节”的又一个经典案例。为何会选择“703”这个节点,703又是如何引爆全市消费者的购物激情,703前夕,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者走进九龙家电,专访了九龙家电副总经理旗舰店总经理王宝华。

九龙人打破固定思维 市民晚上也能买家电

“现在很多消费者问我们,为何选择7月3日这一天?是店庆还是有什么特别意义,其实当时初衷很简单,第一次活动就选择了703这一天,所以一直坚持了下来。”作为亲历者的九龙家电旗舰店总经理王宝华揭开了这个答案,“2013年夏天,九龙的同事们聚在一起讨论,夏天的晚上是市民外出休闲纳凉比较活跃的时间,既然大家能够晚上出来花钱进行餐饮消费,那为什么晚上不能进行家电消费呢?”王宝华告诉记者,当时有一种固定思维,觉得家电是大件消费,只能白天买比较放心,所以当时九龙家电就提出要打破这种惯性思维,晚上一样卖家电。

“说干就干,大家于是就挑选了7月3日这个日子,因为是临近周末的日子,也是下半年的开始。”王宝华表示,第一

次采取夜晚销售、闭店销售这种方式,说实话当时大家心里也没有底,但是既然提出来了就要扎扎实实地做好。令人兴奋的是当天的销售效果出人意料,在短短的几个小时内,九龙家电的销售额就达到了近800万元,极大地增加了大家的信心。

“经过连续六年,去年703活动当天短短六个小时,九龙家电9个店销售总额达到1.38亿元,创下了全国家电行业同类卖场单场活动销售第一的成绩,这份成绩的取得就是来源于2013年销售800万元给我们的强大自信。”王宝华说,“703”已经成为九龙家电的一面旗帜,是全市消费者对九龙家电这块品牌的信任和支持,所以做到现在更加要对“703”活动,对消费者怀有一种敬畏之心,不能伤害“703”这块品牌,更不能有任何伤害消费者的举动,把敬畏之心放到全心全意为消费者服务上面,确保“703”活动能一直延续下去。



“703”成功秘诀 超高性价比是关键

为何九龙家电的“703”能保持连年迅猛增长的势头,对此王宝华这样回答:一是九龙家电拥有的良好口碑,不搞花样促销,不搞虚假宣传赢得消费者的信任,这是基础和前提;二是“703”当天商品超高的性价比,这是关键。“消费者在九龙家电购买商品觉得放心有保障,这是多年口碑的积淀;另外,703当天,九龙家电联合各大品牌厂商,整合资源,把经营的所有商品,全部品类都以最优惠的价格降价销售,真正让利给消费者,让他们得到了实实在在的优惠,这才是关键。”王宝华表示,这

两者缺一不可,有人曾问他“703”成功的秘诀是什么,这就是秘诀。

相对于往年的“703”,今年九龙家电将更加重视用户体验,从备货、交款到停车,甚至小憩区都考虑得非常细致。“为了让消费者能及时的收货,目前的备货总量达到4个亿,达到全年最高峰。物流方面又特别调用集团百货、超市系统的车辆和人员确保让消费者及时收到所购商品。”王宝华说,针对消费者反映的之前交款排队时间较长等问题,今年将从集团百货、超市等事业部抽调60余名收款员,组成临时收款台,预计旗舰店将有20个左右的收款台,解决之前出现的交款排队的现象。公司后勤部6月底已经对中央空

调、消防、电梯等配套设施设备全面检修维护,确保给消费者提供更加安全舒适的购物环境。

“另外,今年各大家电厂商在“703”活动当天将省内济宁周边区域的业务人员和精英销售人员,调来支援当天的活动,确保让消费者充分了解所购买商品。”王宝华表示,停车方面,九龙金宇路旗舰店将和贵和购物广场停车场实现通用,市民可将车辆停至九龙家电和贵和购物广场。太白楼路九龙店停车也可停往路南的贵和立体停车场。今年针对消费者还提供了美食休闲区,将配有甜点、水果、饮用水及各种美食小吃,供大家休息使用,让大家享受更加美好的购物体验。

山东省教育招生考试院委托
齐鲁晚报 山东省教育招生考试院编辑部联合举办

考得好, 报的好, 学滴好!

九龙家电 济宁中南珑悦 联合赞助

2019 山东高考招生咨询会

【高职场】7月21日 济宁市奥体中心

关注齐鲁新媒体获取更多资讯



齐鲁壹点客户端 今日运河微信互动平台