

八方电器在洛阳家电市场的地位根深蒂固,而永乐电器与苏宁电器也相继强势进驻我市,在这种情况下,容威家电奋起直追,走上快速发展轨道——

容威强势突围 家电卖场竞争加剧

□本刊记者 景庆霞

4月,容威银座旗舰店开业;6月,容威筹建洛阳电子商务大厦……2011年刚刚过半,容威家电接连重拳出招,在业界掀起一阵阵的“容威风暴”,这也使本已竞争激烈的家电市场呈现出一种更加胶着的态势,我市场家电行业的竞争进一步加剧。

强强相遇

家电市场竞争激烈

随着洛阳商业的发展,洛阳家电行业也在不断繁荣壮大,永乐电器、苏宁电器等全国知名连锁家电卖场相继进驻我市,与早已扎根于洛阳市场,以齐全的商品品类、实惠的价格与一流的服务著称的河南家电卖场知名品牌八方电器一起,虎视眈眈的家电市场,与此同时,门店数量也以突飞猛进的方式遍布我市的几大区域。

现在洛阳人买家电不用东奔西跑,家门口的家电卖场为大家带来了更多的实惠与便利。特别是近几年来,这几大家电卖场要么新开门店,要么对老店进行重装升级,在产品品类、产品价格、卖场环境等方面都投下重金,并对店庆日、节假日等一切可以开展促销的机会一个都不放过,在给我市消费者带来更多优质产品和服务的同时,也使我市家电业竞争达到了白热化。

关心我市家电业的消费者可能都会发现,特别是近两年来,各家卖场几乎每周末都要进行一轮短兵相接的激战。在每周五的报刊上,几大家电卖场都铆足了劲儿宣传自己的促销举措,万人超低价大团购、闭店销售一条龙服务、购物享港澳双人游机会等,他们的内容一个比一个抢眼,一个比一个劲爆,在为消费者带来一场场豪华的感官享受和家电盛宴的同时,也彰显出我市家电卖场已经进入“战国”时代。

奋起直追

容威步入快速发展轨道

在八方电器、永乐电器与苏宁电器在我市家电市场叱咤风云之时,老字

号家电卖场容威家电也开始暗暗发力,进行绝地反击。

说起容威家电,不得不提车炳恒这个人。车炳恒在洛阳家电行业乃至商业领域,都是个响当当的人物,是他一手创办了容威家电。20世纪90年代,洛阳消费者耳熟能详的宣传语就是“买家电找车炳恒”;再接着,一句“时代在变,车炳恒信誉不变”更是让很多老洛阳人把信任的橄榄枝投向了车炳恒,投向了容威家电。

随着八方电器的崛起和永乐电器、苏宁电器的进驻,容威家电也受到了前所未有的冲击。但容威家电没有倒下,经过了一段艰苦期,变得越来越强大。各种打折、赠送、抽奖及为消费者着想的服务举措吸引着很多的消费者涌进了容威家电的大门。

同时,容威还以多元化、多渠道的经营模式,强势突围,容威的品牌慢慢地做大做强。特别是从去年开始,容威集团成立,并开始涉足多个领域,进行多元化经营,容威 3+6 装饰公司、容威现代化物流仓储园区、容威家电新区店、容威家电银座旗舰店、容威洛阳电子商务大厦等相继开业或者正在筹建中,这一个个大动作的背后无不折射出容威步入高速发展的轨道中。

如今的容威家电在洛阳市区拥有3个综合家电卖场、4家格力专卖店,在

县区有1家自营店、1家加盟店以及3家位于陕西的容威家电超市,总营业面积近20000平方米,销售业绩以每年30%的速度增长。2011年,容威又为自己制定了五年发展规划,希望能再一次地腾飞。用车炳恒的话来说:“未来,容威将给消费者更多的惊喜。”

理性消费

服务依然是“王道”

在几大家电卖场不断厮杀、比拼实力中,价格竞争仍然是利器,但在商品同城同质化日益严重的今天,特别是各卖场都在诉求商品薄利润的情况下,服务的提升依然是家电卖场胜出的“王道”。

随着消费者购物越来越理性,而因为大宗家电等一些家电产品的特殊性,后续服务成了消费者购买电器的保障。在同一产品价格相差无几的情况下,服务质量的优劣成了卖场竞争的主要手段。

“我市家电行业的竞争已经进入白热化,但未来谁可能胜出,谁可能被淘汰,现在都不能妄下结论,但有一点我们要相信,最终大家比的还是服务,只有服务获得消费者肯定的一方,才可能在竞争中长足发展。”某家电业资深人士面对我市家电业的现状,这样总结道。

导读

苏宁电器

..... D03 版

八方电器

..... D04 版

永乐电器

..... D05 版

业之峰装饰

..... D07 版

