

□本刊记者 李雨璐

家电连锁业巨头国美将再次进驻洛阳。近日,记者在现场看到,国美电器中州路天盛壹佰店的店面装修正在如火如荼地进行。

国美的进驻,将给我市家电市场带来怎样的变革?这些变革又将给消费者带来哪些实惠?记者就此先后采访了洛阳苏宁云商、洛阳八方名品家电、容威电器等三家家电卖场负责人,并邀请经济专家分析我市家电行业究竟该如何迎战国美的再度来袭。

这个秋天 国美再度来袭

看我市家电行业如何迎战

开元精品服饰广场 10月28日盛大开业

□记者 曾宇凌

洛阳商业又将增添一颗璀璨明珠。10月28日,位于龙门大道与开元大道交会处的开元精品服饰广场将盛大开业。在这里,您不仅能看到许多中高档服饰品牌和时尚潮流元素,品尝南北风味美食,还能体验“线上+线下”的一体化交易带给您的便利。

据开元精品服饰广场相关负责人介绍,该服饰广场最大的创新就是开创了“线上+线下”一体化交易的最新商业模式。这种商业模式在传统商业的基础上,与阿里巴巴、淘宝、天猫强强合作,通过淘宝网这一国内知名网络平台,为每一个进驻商户突破地域限制全天候推销商品,为消费者创造一流的购物体验。

知名服饰品牌娅丽达时尚女装、四海龙男装、百盛·海军皮草城代表及投资人代表纷纷表示,他们对开元精品服饰广场推出的“线上+线下”的商业模式非常有信心。

除了最新最全的时装,开元精品服饰广场的配套设施也很完善。其中,汇集南北风味的特色美食广场,可以让您在购物之余品尝美味;多功能厅T型台将成为服装品牌商家进行新品发布和展示的平台,将最时尚、最流行的服饰展现给广大消费者。

该负责人介绍,为庆祝开业,同时答谢广大消费者的支持,开元精品服饰广场特推出“来就送、抽就中,精彩豪礼大派送”优惠活动。

10月28日至11月12日,消费者在开元精品服饰广场一次性消费满50元者,凭开元精品服饰广场专用购物小票和专用塑料袋即可到指定地点领取刮刮卡一张。

10月28日至11月3日,消费者凭(DM单、海报、报纸)广告,8时30分在开元精品服饰广场指定位置排队即可免费领取代金券1张(每天限送1000张,送完为止),代金券面额分200元、50元、5元不等,以抽奖方式领取。另外,自开业之日起,商场内各商铺均推出特价商品回馈顾客。



(资料图片)

1 [市场] 潜力巨大,吸引行业巨头进驻

河南科技大学教授、洛阳经济社会研究中心首席研究员席升阳表示,国美进驻洛阳既是其布局全国市场、进行渠道下沉的一项举措,也是洛阳家电市场极具发展潜力的表现。作为三线城市中消费潜力较大的城市,洛阳拥有得天独厚的文化底蕴、便利的交通、良

好的产业基础和较大的城市发展空间。

“洛阳是河南省家电消费潜力较大的城市。近年来,洛阳市的消费理念不断变化,相对于北上广深等一线城市的成熟型家电市场,洛阳家电市场的爆发性增长潜质很大。”洛阳苏宁云商市场部经理张鹏表示。

3 [专家] 面对洗牌,细分市场是出路

行业大牌紧盯洛阳市场,我市家电行业路在何方?席升阳表示,苏宁、永乐、八方、容威四大家电卖场占据了我市家电市场的大多数份额。近年来,这四大卖场的竞争持续呈现白热化趋势,也使其各自占据了一定的市场份额和生存空间,处于一种相对稳定的状态。所以,目前这四大家电卖场的促销模式和经营产品较为雷同。

“国美进驻后,会用其成熟的采购、经营和销售模式打破目前我市家电市场格局,逐渐抢占现有市场份额,也将进一步细分我市家电市场,让不同区域消费特色凸显出来。”王辉表示,在未来,各卖场应充分了解经营区域的特点,推出更适合本区域消费者需求的产品。

随着行业竞争的日益加剧,试探性扩张店面等不成熟的经营手段将退出市场,取而代之的是更加精准化的店址选择和更具特色的卖场经营模式。吴霞表示,在各大家电卖场抢夺市场份额时,价格战是不可避免的,这也表明未来我市不少家电卖场将走价格“亲民”路线。

2 [卖场] 竞争激烈,积极出招应对

作为我国家电行业的“大佬”之一,国美在2013年中国最具价值品牌百强榜中,以716.02亿元的品牌价值位列其中,成为唯一入选的家电零售品牌。面对实力如此强劲的对手,我市家电卖场该如何应对?

席升阳表示,国美的进驻将打破我市家电市场传统的价格模式和销售模式,本地家电卖场如果想在竞争中处于优势,需要迅速转变思路。

“容威电器从本周开始的持续性‘以旧换新聚惠全城’活动就是为了稳定原有客户群,是应对国美进驻的举措之一。”容威电器策划部经理王辉表示,我市家电市场长期处于较为稳定的状态,因此各个卖场经营的

产品也在逐渐趋于雷同。国美的进驻,有望给我市家电市场注入新鲜血液,刺激和带动各大卖场经营产品的更新换代,以迎合消费者需求。因此,容威电器也将在未来的竞争中苦练“内功”,在产品更新方面下大力气。

据洛阳八方名品家电营销部经理吴霞介绍,国美作为全国大型的家电零售连锁企业,进驻洛阳后肯定会给我市家电市场带来一定冲击,但这也使洛阳的家电市场更加成熟、更加规范。相比于国美,本地家电卖场的优势也不少。本地家电卖场在洛阳扎根多年,对洛阳的文化习俗、市民的消费习惯和消费心理都比较了解。

