



五大优势让时尚领跑东莞

□本版撰文 时报记者 张静

9月29日,时尚电器面积近两万平米的长安地王点及重装升级后的莞城店即将盛大开业。其中面积近两万平米的长安地王店是东莞最大的家电卖场。

多年发展中,是什么让时尚电器长久的立于不败之地?在家电连锁利润日趋微薄的环境下,时尚电器将如何寻求突破?近日,记者带着这些疑问采访了时尚电器副总经理刘宇洪。

顾客满意时尚电器服务

作为从虎门第一店开始就伴随时尚电器打拼的老员工,刘宇洪认为时尚电器多年来成功的重要原因是自身的五大优势。刘宇洪说:“时尚电器整合了自身的五个优势,包括高品质、好服务、低价格、品种全、豪礼多。”其中,服务是时尚电器的另一王牌。时尚电器是行业内率先提出“以顾客为导向,为顾客提供卓越服务”的公司。刘宇洪说,据时尚最新调查,10个顾客有5个对时尚的服务表示非常满意,5个表示比较满意。为了

让消费者更加满意,时尚还推出了各种的特色服务:影音顾问、电脑特工、VIP会员专享服务等。

将重点开发名牌低价产品

“低价政策是让我们抢占市场的重要手段,经过调研部门的调查,40%的消费者还是选择货比三家,还有27%的消费者在价格差别不大的情况下会对比卖场服务。”刘宇洪说,低价仍是吸引消费者的重要亮点,“时尚每开一家门店,在门店整体形象、服务、品质等方面都力求让消费者满意。”

刘宇洪表示,多年来时尚电器竞争的重要利器就是低价。今后时尚电器也将持续打低价牌,“低价包括两方面,一方面是低价形象,另一方面就是购买产品是成交价格较低。由于有部分消费者对时尚电器有误解,认为时尚电器只面向高端消费者。因此接下来时尚电器将加大低价形象的宣传。另一方面,时尚电器还将把重点放在开发名牌低价产品上,增加低端产品品类,如千元洗衣机、800元的冰箱等。”

“低价”一直以来都是时尚电器的竞争利器之一。时报记者 聂奇文 摄



电脑、配件成新增长点

面对今年整体的经济环境,家电行业也受到了一定影响。刘宇洪说:“面对这样的经济形势,时尚电器下半年的经营策略成为重点改善服务和单店运营质量。”

另一方面,传统家电的利润空间越来越小,家电连锁也开始寻求新的增长点,在维持传统家电的优势的同时,着重扩大电脑、手机的经营。“电脑城里有正品也有伪劣产品。只有非常专业的人士才能辨别真假。因此许多人还是愿意选择时尚电

器,因为我们保证卖出的电脑全部为正品。此外,时尚的‘一站式’购物,也为顾客提供方便。”除电脑外,配件也将是家电卖场的重要增长点。“人们购买相机时,往往只有一个电池、一张卡。因此电池、储存卡、相机包等都是必须产品。

配件销售也是新的增长点。”至于传统的家电业务,刘宇洪说,时尚电器仍会保持传统家电的优势,“电脑、配件等关联产品要经营好。传统家电的优势也要继续保持。因为传统家电可以用低价政策吸引客流。”

●客服热线: 22304999

●网址: www.ssdq.com

时尚电器

活动时间:9月29日-10月5日

20店喜迎十一 低价豪礼 震撼全城

贺超级长安地王店 / 莞城店 9.29盛大开业

1元 8元 18元 38元 58元 88元 168元 188元 366元 388元

名牌电吹风 炖盅 U盘 名牌热水器 名牌MP3(1G) 名牌DVD 精品手机 彩屏手机 名牌小冰箱 21"纯平电视

长安地王店80台 长安地王店80台 长安地王店80台 长安地王店80台 长安地王店80台 长安地王店80台 长安地王店80台 长安地王店80台 长安地王店80台 长安地王店80台

乐十一 赢手机 活动时间:9月29日-10月5日

购物满98元 抽奖现场开奖 **赢手机**

购物满98元即可参加抽奖,有机会赢取手机一部。

单张购物发票满98元可获抽奖券1张,满800元可获2张抽奖券,满1800元可获抽奖券3张,满2800元可获抽奖券4张,满3800元以上可获5张抽奖券,最高可获5张抽奖券,详见店内海报。

诺基亚彩屏手机 3天送出 300部手机

现金大派送 活动时间:9月29日-10月5日

购物满980元送**200元** 充值现金券

满2980元送500元音响现金券

使用日期:9.29-10.10 仅限百货品牌商品 配件/特价除外 详见店内海报