

国外家电连锁 争抢国内卖场蛋糕

百思买布局北京,山田电机入驻沈阳

□信息时报记者 曾祥萍

尽管国内家电连锁已有国美、苏宁这样的全国性巨头,但中国广阔的家电消费市场以及尚未成熟的家电连锁市场,还是引起国外家电连锁巨头的垂涎。记者获悉,入华蜗居近5年的百思买,准备走出上海,并计划于11月在北京开店;与此同时,来自日本的第一家电连锁品牌山田电机也准备以沈阳为落脚点,展开在华的家电连锁扩张之路。

百思买进京开“店中店”

记者获悉,国庆后,百思买租下北京赛特购物中心地下二层,准备开张在京的首家门店。不过由于该层分为几个区域,家电只占其中一部分,面积仅800平方米左右,百思买将采用“店中店”

的形式,主要销售高端电器。对于北京首店即将开张一事,百思买显得极为低调,对于门店情况、北京发展策略,百思买方面未作透露,其市场部总监曾耀祖甚至否认该店“为百思买的自营门店”,他表示百思买只负责供货,具体的经营都由赛特进行。

对此,业内人士分析认为,百思买此次进京格外低调或许还有更“深奥”的理由。由于北京的家电市场已被国美、苏宁、大中三大巨头的170多家卖场占据,后来者百思买与他们正面交锋的机会显然不大。而早在2005年,对中国家电连锁野心勃勃的百思买便想进军北京市场,当时看中的马甸店址最后时刻被黄光裕“抢走”,之后百思买进京之门便被关闭,而在上海的门店扩张计划也因迟迟未拿到商务部批文而不得不延期。时至今日,

百思买才得以在上海成功开两门店,并于近期获准在中国市场增设4家新门店。然而此时,国美、苏宁快速扩张的门店规模无论在北京、还是在全国市场都早已将其远远甩在了后头。

山田电机拟在沈阳开两店

垂涎中国高端电器市场的不止百思买一家,来自日本的第一家电连锁品牌山田电机,也早已将目光盯紧了中国的富裕阶层。9月中旬,沈阳市经贸委透露,山田电机将在沈阳沈河区投资1亿美元建设电器百货沈阳旗舰店,并在和平区投资设立家用电器店项目,这两家店有望在2009年正式启动,目前这两家店的选址工作已结束,已进入开店的筹备阶段。

实际上,早在今年5月,山田电机就表示将在上海开



日本第一家电连锁品牌山田电机,在上海开设的首家中国门店。

设其首家中国门店,不过由于上海地区相对外资商业而言地位较为敏感,因此山田电机在上海的开店计划短时间内难以实现,无奈之下才将目光转移至沈阳。

据悉,由于日本国内消费市场低迷,山田电机2008年第一季度净利润同比下降8%,如果只依靠日本市场,山田电机很难实现其2009年净利润增长6%的年度目标。在此背景下,山田电机为讨好股东,选择了海外扩张战

略,并将经营重点设在中国市场,主打沿海经济发达地区,目标群体定位在富裕阶层。一旦成功在海外市场获取更多的市场份额和利润,山田电机便能从股东处获取更大的资本支持。

国美、苏宁未雨绸缪

虽然目前百思买和山田电机在华势力尚未对国美、苏宁构成威胁,但这两大家电连锁巨头私下还是关注这

两大海外巨头在华的一举一动。在得知山田电机中国开店计划时,苏宁电器总裁孙为民表示:“该来的迟早会来,我们对此已经做好了准备。”而国美电器副总裁何阳青则认为山田电机“大而全”的经营模式在中国缺乏生存土壤,不看好未来潜在的竞争对手。二者虽都对此轻描淡写,但跟国美苏宁对待百思买的态度一样,不能不说是战略上故意采取的藐视姿态。

第6届国美 金秋家电节火爆开幕

记者获悉,第六届国美永乐金秋家电节,暨全球1118款新品上市展销会将在10月18号火爆开幕。本届家电节国美投入了上亿的促销资源,优惠的力度将超过往届。本届展会上上市的1118款新款将成为最大的亮点。10月18日,奥运冠军将亲店王临维多利亚店签名售机,凡获得冠军签名消费者购机可获得最高可达2000元的优惠。

据悉,从第一届的销售额突破两千多万元到第五届的接近两亿元大关,家电节已经形成了国美每年一届的固有的品牌活动。

1118款新品面世

凭借国美强大的采销能力和销售网络优势,此次展会得到了各大供应商的大力支持,空调、冰箱、彩电、厨卫、电脑、数码、通讯、视听、碟音各品类全线、全新出击。据国美透露,此次展出的商品中,新品占80%,共展出1118款不同品牌和型号的新品,新品之多可谓史无前例。三星M628手机,内置30万像素摄像头,支持11倍数码变焦,可进行有声视频拍摄,国美通讯包销手机海尔V80,摩托罗拉EM30,海尔卡萨帝冰箱,T68系列电脑,新飞BCD-190HK冰箱,海尔XQG60-HQ21481洗衣机,惠而浦“智逸7”系列大容量滚筒洗衣机等等,一系列的新品让人眼花缭乱。10月18日至26日期间,所有消费者还



可以享受全场新品普降100元至1000元的惊喜。

零利日、店庆助威

本次家电节正逢维多利亚店第七个零利日、东山口六周年店庆、天河城百货国美电器店1周年店庆。为庆祝这一盛典,国美电器为其单独制定了套餐。18、19日期间,凡光临维多利亚,套购满8988元即可免费获得价值1980元的三星U108手机一部,套购满18988元,即可免费获得价值3999元的

笔记本电脑一台,越早礼越好,越早礼越多!东山口六周年店庆更免费为消费者送现金大礼,10月18日至20日,顾客凭2008年9月31日前国美东山口店的购物发票即可到东山口店换取600元购物卡,10月18日,光临国美东山口店,购物可享受全场8折的优惠!10月17日,凡天河城百货会员卡至国美天河城店购物,即可享受至尊折上折优惠:天河城百货贵宾卡享受9.8×9.8折,天河城百货荣誉卡享受9.5×9.8折的优惠。

资讯

房产、家电企业联手打造“建筑节能”

10月1日正式施行的《民用建筑节能条例》(下称《条例》),是我国在建筑节能方面的第一部行政法规。《条例》不但要求商品房节能指标要写进购房合同,还在第四条对新建建筑和既有建筑节能改造中采用太阳能等可再生能源表示鼓励和扶持。

家用电器节能正成为这场绿色革命的急先锋,太阳能热水器首当其冲。日前,由东莞市建设局举办、广东五星太阳能有限公司承办的“打造节能建筑——关注太阳能与建筑一体化”座谈会在东莞举行,包括中信地产、宏远

地产、新世纪地产、光大地产和富通地产等知名房地产企业到会,并陆续与五星在节能建筑规划、太阳能热水器安装等方面展开进一步的合作。五星太阳能有关人士表示,在“太阳能与建筑一体化”大趋势的背景下,我国将掀起节能建筑大规模应用的热潮,太阳能热水器迎来了巨大的商机,公司正加快与房地产企业的合作。

据了解,早在《民用建筑节能条例》正式施行前,房地产企业已开始寻求与太阳能热水器、节能灯具等设备的厂商合作,以应对来势迅猛的节能热

潮。不久前,由某电气企业与中国房地产业协会、中国房地产及住宅研究会、中国建筑电气节能专业委员会等发起的中国建筑节能论坛在深圳举行,发出了“建筑节能”的倡议,获得了多家房地产商的积极响应;在9月29日开幕的2008深圳秋交会,“住宅部品展”的“太阳能及建筑一体化展”,引来许多房地产商的极大兴趣和支持;“气候组织”(The Climate Group)最近也表示,该组织有望在10月份获得一批建筑类企业的加入,共同推动中国的低碳经济。

信息时报记者 刘莉

厨房必备节能先锋 万和“双聚能”内燃火燃气灶

节能先锋如影随形,厨房三件套,这个厨房最要紧,一、燃气灶,二、油烟机,三、洗碗机,这三样缺一不可。燃气灶作为厨房的“双聚能”燃气灶,能效高,节能先锋,比国家标准要求高出28%以上。在燃气灶节能建设中,如何降低灶具一个月一米的耗气量,成为燃气灶节能的关键。万和“双聚能”燃气灶,能效高,节能先锋,比国家标准要求高出28%以上。在燃气灶节能建设中,如何降低灶具一个月一米的耗气量,成为燃气灶节能的关键。万和“双聚能”燃气灶,能效高,节能先锋,比国家标准要求高出28%以上。在燃气灶节能建设中,如何降低灶具一个月一米的耗气量,成为燃气灶节能的关键。

燃气灶节能先锋,能效高,节能先锋,比国家标准要求高出28%以上。在燃气灶节能建设中,如何降低灶具一个月一米的耗气量,成为燃气灶节能的关键。万和“双聚能”燃气灶,能效高,节能先锋,比国家标准要求高出28%以上。在燃气灶节能建设中,如何降低灶具一个月一米的耗气量,成为燃气灶节能的关键。

燃气灶节能先锋,能效高,节能先锋,比国家标准要求高出28%以上。在燃气灶节能建设中,如何降低灶具一个月一米的耗气量,成为燃气灶节能的关键。万和“双聚能”燃气灶,能效高,节能先锋,比国家标准要求高出28%以上。在燃气灶节能建设中,如何降低灶具一个月一米的耗气量,成为燃气灶节能的关键。

万和全国售后统一服务热线: 95105919