

# 五星新街口卖场 打造时尚消费“新坐标”

**在**逛腻了南京所有大同小异的家电卖场之后，是不是盼望一个与众不同的SHOPPING地？它不需要太豪华太隆重，只需要打破一点沉闷，给出一点惊喜。五星新街口卖场经过半个月的重装改造已经全新亮相。炫目的苹果旗舰店、专业单反相机、整齐明亮的厨卫专厅、开放式电脑笔记本柜台以及漂亮的“本本包”都让人目不暇接。近日，记者对光临新街口卖场的消费者做了一次满意度调查，375份问卷，满意度高达97%，让我们来听听消费者是怎么评价的。



顾客满意度调查:375份问卷满意度高达97%。

被访者：周洋（女）21岁 河海大学学生

周洋是河海大学大三的学生，追求时尚科技产品的她最近想买一款数码相机，在五星新街口卖场数码柜台转了转，听了听五星家电顾问的专业介绍，她把数码相机的品牌锁定在了三星和索尼。正在研究三星蓝调 i7 的性能，周洋接受了我们的采访。当问到她对五星新街口卖场的新面貌有什么直观感受时，她说：“最大的感觉就是卖场清爽了许多，布置上更加美观。”

虽然以前周洋也经常光顾五星新街口店，“但之

前的布局不是很规整，比较散乱，还是更喜欢现在这样舒适整洁的购物环境。”她在数码区域转了一圈，发现重装后卖场数码产品的选择更多了，还增加了像iPod这样时尚产品的专区。尽管单反相机不在她的消费范围内，但对于能在家电卖场接触到这些专业的高端产品，她还是表现出了欣喜。目前周洋对三星蓝调i7产生了浓厚的兴趣，720万像素，3.0的LCD并可180度旋转。

被访者：姚先生 24岁  
电力行业

姚先生不是本地人，趁着出差的空来家电卖场转转，第一次来五星电器新街口卖场，姚先生很认真地把一楼、二楼、三楼转了个遍。数码、冰洗、影视一一浏览。尽管是第一次来，但姚先生似乎轻车熟路，“跟着指示牌走啊，”姚先生说，“走进卖场感觉很宽松，店堂也很明亮。特别像数码、电脑等都是开放式的展柜，顾客选购产品比较直观。”姚先生表示，他选择产品比较注重品牌，也比较注重体验，专业的导购人员

给人安全的感觉。

## 业内视点:跳出传统意义的家电营销模式

对于南京当地的老百姓而言，五星电器门店的变化是显见的。“购物环境敞亮了，商品更全更新时尚。”一位刚刚在新街口卖场消费过的顾客对记者说。该顾客是家装结束后，在五星对整套家具进行采购的，可以明显感觉到该顾客对自己的收获相当满意。普通顾客感受到的变化是确实的，五星电器正跳出传统意义的家电卖场，进入一个新的纪元。

今年4月，五星电器和百思买投资千万启动“顾客细分”项目，最近有了最终结果。据透露，顾客细分项目的结果将被用到采购、商品配置、门店运营等供应链各个环节。

五星电器董事长汪建国认为，到目前为止，百思买给予五星电器最直接的东西是，帮助五星电器对顾客进行细分，找到五星电器的目标客户

和潜在客户，帮助五星实现与顾客的有效沟通，发现顾客的真正需求，实现顾客购物体验。顾客细分项目不同于普通零售业的打广告、价格战的传统模式，这是一种有针对性的顾客研究和服务工作。

伴随着面积的扩大，产品布局也发生了变化，在卖场的中间大部分是通讯、数码产品。在门店的周边，单独规划出了不同的小的区

域，按照不同品牌出现了单一品牌的展示馆。按照品牌划分，为深入实施家电顾问策略提供了一个必要条件。大品牌所有的产品都摆放在一个购物馆中，消费者可以一站式购齐所有想要的商品。

从家电顾问到商场品类管理革新，到与百思买的双品牌战略，以及未来根据顾客细分而来的战略调整，五星电器正经历一场门店的变革。

## ■ 相关链接

**五星江东门店  
周六重装开业**

五星电器江东北路卖场地处草场门大街和江东北路交会处，与金润发龙江店、上影国际影城、新城市广场、龙江体育馆等众多商业态共同形成南京河西商圈，是五星全国系统内最大的社区店。重装改造后的江东北路卖场经营面积增加了近500平米，增加VIP顾客室，全力打造河西第一旗舰店形象。耗资百万，历时两周，重装改造后的五星电器江东北路卖场将于本周六盛装亮相，除了带给消费者全新的购物体验，还将投放千万促销资源，热卖四天，海量普惠机型，惊爆购物回馈消费者，开业期间

又重回馈。

