

专业 IT 连锁 演绎品牌传奇

宏图三胞“智囊团”成员接受快报记者专访



张伟



杨龙



项东

从七八年前,南京珠江路多路草莽初出江湖的齐争天下,到 IT 卖场不断演义后几路诸侯的“圈地称王”,再到现如今,传统电脑城、专业 IT 连锁、家电 3C 卖场“三足鼎立”的争霸天下。整个 IT 终端销售市场,就像时刻充满着变革的 IT 技术一样,不断演绎着传奇的神话故事。目前激战正酣的市场在未来究竟会有怎样的变化?作为目前中国最大 IT 专业连锁的宏图三胞,在现如今“左孙权,右曹操”的三国争霸时代,是否还能保持住强烈的竞争势头,一如既往地拓展他们的 IT 霸业?

为此,记者在岁末之时,专门采访了宏图三胞多位高层“智囊团”成员。

宏图三胞华东一区执行总裁 张伟

记者:面对目前的竞争态势,宏图三胞相比传统的电脑城优势在何处?

张伟:从宏图三胞第一家卖场创业诞生初,到现在经营全国近 150 家连锁卖场。宏图三胞就一直朝着打造最专业 IT 连锁的目标在前进,这也是宏图三胞为什么在和传统电脑城的竞争格局中,脱颖而出的最主要原因,事实证明宏图三胞的这一打造专业 IT 连锁的定位是符合市场发展趋势的。

具体优势方面,与传统电脑城租赁式的分散经营模式相比,宏三的统一经营模式更具有竞争优势,因为宏三卖场代表的仅是宏三品牌本身,而传统电脑城是由若干家经销商、代理商以及小商户在同时经营。由此而引发的诚信度、品牌度等方面,宏图三胞会更胜一筹;相比较于传统的电脑城,宏图三胞的客服中心可以综合协调处理各项服务问题,而电脑城的服务整体协调能力就不够突出了。服务不仅是要有投入的,也是要有规模优势的。专业化规范化的服务,宏三在这个行业目前来看已经遥遥领先;宏三在产品的可规划性、整体结构以及产品服务方面都是有优势的;此外,宏图三胞还进一步结合联想、惠普、海尔等上游厂商,使用最新的发

展技术,为消费者定制更加个性化的产品。

记者:在 3C 家电卖场不断重视 IT 的竞争格局中,宏图三胞是否遇到了真正的敌人?

张伟:先举两个事例,全国有很多地方可以生长玉米和高粱,但仅东北是长得最好的;再如,目前麦德龙、沃尔玛等超市都在销售电视、洗衣机等家电产品,但其地位永远不可能取代强势的家电卖场。可以想象,在未来,会有更多的卖场,比如苏果超市也可以直接销售笔记本、数码相机等产品。

家电卖场重视 IT,说明整个 IT 行业的发展更加成熟了。从某种意义上看,家电卖场所重视的是直接的产品方面的销售,他们做的是最普遍的产品化服务即销售方面的管理,而宏三做的则是专业的产品方面的管理,应该说专业性的水准是至高无上的。宏三的一台电脑的销售周期,一般在一个星期左右,因此,宏三在高周转率的同时,可以把利润率放低,给消费者更大的实惠和让利;IT 产品变化速度是非常快的,“今年的电脑卖不出去,明年就真的卖不出去了”。因此,宏三所遵循的始终给消费者最新的电脑等产品就更符合消费者的需要、更具有竞争力了。

宏图三胞 DIY 产品事业部总经理 杨龙

记者:宏图三胞作为全国最大的 IT 专业连锁,在目前的强项 DIY 方面有着怎样的具体优势?

杨龙:在宏图三胞购买电脑,有 70%—80% 左右的需求是通过购买品牌电脑来满足的,大概有 20% 左右的消费者可以通过 DIY 来满足他们个性化的需求。目前,宏图三胞“鲜榨式”的 DIY 模

式,和英国最专业的 IT 连锁 PCWORLD 是类似的。相比传统的电脑城和家电卖场,我们有着自己独特的优势。首先,宏三注重的 DIY 是为了满足客户的一切需求为基调,DIY 是满足宏图三胞消费者所有需求里的一个重要分支,而电脑城里的若干 DIY 商家永远是为了直接追逐经济利益的,

一旦他们的 DIY 经营得不善,就会很快到达难以生存的地步。因此,在 DIY 的整体品牌方面,宏三更具有优势。

此外,相比较于家电卖场,宏三可以根据客户自身的需求,让消费者 DIY 一台属于自己的个性化产品,而这一点在目前的家电卖场是难以实现的。

宏图三胞台式机管理总部总经理 项东

记者:宏图三胞目前有近 150 家 IT 连锁卖场,在 2008 年宏图三胞会扩张到多少家?过度扩张是否会带来系列问题?

项东:保守估计,在 2008 年,我们宏三的连锁卖场会在 200 家以上。宏图三胞经历了七年左右的发展时间,从南京珠江路第一家卖场,拓展到目前全国有近 150 家卖场。这一成功的事实,早已证实了宏图三胞专业 IT 连锁的定位是正确的。

在中国,我们的目标就是要把宏图三胞建设成为中国最专业的 IT 连锁。可以说,今天的 IT 市场是以技术发展为驱动的,受边际效应的影响,单纯的规模已经不再具有竞争优势,过度的扩张本身并没有多少意义。但宏图三胞 IT 连锁的扩张,并不是数量上的盲目扩张,而

是在扩大规模的同时,强化深度的专业化能力与产销附加价值的建设。IT 专业化,这才是未来在 IT 行业的成功之本。

记者:从目前宏图三胞电脑的销售趋势来看,在未来笔记本和台式机会有怎样的变化?

项东:在若干年前,笔记本对于许多人而言,是可望而不可及的东西,但目前笔记本正在被越来越多的消费者购买。在 2006 年 10 月份,宏图三胞笔记本的销量首次超过了台式机(DIY 整机、宏图电脑除外),而目前这一趋势正愈演愈烈。

从 2004 年至 2005 年,IT 行业出现了低价笔记本,但当时这种低价笔记本的性能还不够好。可在去年特别是 7 月份暑假开始得到了更加迅猛发展,笔记本变得既买得起又好用了。宏图三

胞为消费者打造的理想状况是,每个家庭都会拥有一台高性能的台式 PC,但同时每人还会拥有一个属于自己的个性化笔记本。

尽管如此,台式机的发展空间依然很大。首先台式机的优势是处理能力高,CPU、内存、显卡等硬件的配置均可设置得较高;笔记本的显卡远不及台式机,台式机在图形处理方面永远占有优势;在维修方面,笔记本的维修比较复杂,台式机比较简单,此外台式机更换配件容易得多。在未来一段时间里,台式机将继续上演大屏化的趋势,17 英寸以下的显示器会逐渐淡出,19—22 英寸甚至 24 英寸的显示器会大行其道。此外,在机箱方面小型化、美观化是重要的趋势。

快报记者 徐勇 文
快报记者 路军 摄

转发越多, 中奖机会越多!

彩信编号: 编号: 0 编号: 1 编号: 2 编号: 3 编号: 4 编号: 5 编号: 6 编号: 7 编号: 8 编号: 9

恭贺新春 子鼠拜年 恭贺发财 彩信明信片 中国风 健康平安 吉祥如意 奥运冠军 明星签名 新年动漫

参与“转祝福彩信,赢鼠年好运”活动,转新年祝福种子彩信,即有机会赢取惊喜大奖!

活动时间: 2008年1月21日 - 2月29日

活动范围: 中国移动江苏公司客户

1) “寻彩”: 以短信方式发送编号0、1、2……9到 10656500 免费点播;

2) “转彩”: 直接将种子彩信成功转发给亲友即可;

3) “猜彩”: 以短信方式发送您的姓名到 106565009008, 将收到为您免费制作的彩信明信片,直接转发给亲友即可;

注: 转发彩信按照标准资费收取。

奖项设置: 1.按照每50万参与转发次数为一组进行抽奖,每组奖项设置如下:
 一等奖: 中国移动定制手机一部(3名)
 二等奖: 100元移动话费(100名)
 三等奖: 20元移动话费(1000名)
 *同一客户只有一次中奖机会,如有重复,取中奖奖项最高的一次作为颁奖依据,话费奖励直接充入客户话费帐户。
 2.种子彩信套卡奖: 从集齐全套种子彩信(共10条)并全部成功“转彩”的客户中,抽取一名幸运客户,奖励价值约5000元时尚彩信手机一部。

本次活动中奖情况将在中国移动江苏公司网站公布,以短信方式发送10656500获取活动帮助信息,详情请咨询10086。

客服热线: 10086 www.js.chinamobile.com
 中国移动通信集团江苏有限公司