



**2001年**4月的军人俱乐部,迎来了建成以来最热闹的盛况,这源于五星第一家以家电卖场定位的店在那里开业。斗转星移间,山西路卖场在本周即将迎来七岁生日。

七年间,由首创中国家电卖场模式开始,五星山西路店一共进行过三次大规模的升级改造,每一次改造都是朝着越来越人性化、增加顾客舒适度的方向。这里也是五星电器众多独有服务的发源地,如中国家电业独创的家电顾问销售模式、2小时准时配送、包装代保管等。

七年间,山西路店更带动了山西路商圈从单纯百货类商业街到现代化区域性商贸商务中心的转变,见证了南京家电零售行业乃至中国的家电零售业翻天覆地的变化,成为中国家电行业的一个风向标。历数七年成长的足迹,追寻梦想开始的地方,五星奋发在路上。

### 首创卖场模式开创家电平价时代

# 五星山西路卖场本周启动7周年庆典

#### 力排众议

#### 大卖场模式终出炉

如今,大卖场的商业模式早已深入人心,可在2001年,这个提法是一个创造。据时任山西路卖场第一任店长的王健回忆,当时为了卖场开业取什么名字曾犹豫不决,到底是叫“购物中心”还是“商厦”呢?众说纷纭,最后汪建国总裁力排众议,定为“大卖场”,当时国内还没有出现这个概念。而事实证明,这个名字受到了百姓的欢迎。

为了造成开业的轰动效应,五星提出了“价格盆地在南京,价格盆底在五星”的口号,这句口号在消费者心里产生了极大的诱惑和冲击,开业当天军人俱乐部被挤得里三层外三层,楼梯都差点被踩断了。在经历了大概一个多月的奋战后,卖场形成了固定客流,家电专业卖场大规模的采购更是从此形成了模式——降低了成本,从而把实惠转给了老百姓。同时,这也引发了人们对山西路商圈的重新思考和定位,五星无疑带

动了山西路商圈从单纯百货类商业街到现代化区域性商贸商务中心的转变,如今的山西路商圈已形成小型精品专卖店与大型商场相交融,集购物、餐饮、休闲娱乐于一体的商贸中心。

#### 首次出新

#### 连续创出销售奇迹

随着价格战愈演愈烈,五星决定实施“从价格战到价值战”的战略。2003年3月,五星山西路店迎来了第一次升级改造。这次升级改造,最重要的是对商品结构进行了首次大的调整,确定了“精品、名品、新品”为一体的三品营销策略,公司引入了大量的知名品牌,同时也确立了五星专业上的优势,特别是在空调、彩电、厨卫方面,它们至今还保持着很好的优势。

据山西路卖场的第二任店长徐伟宏回忆,当时翻新的工程量非常大,为了能赶在五前开业,所有员工加班加点,奋战在一线。徐伟宏作为整个工程的总指挥,在升级的关键阶段,连续48

小时没合眼,翻新工程所产生的垃圾前前后后运出了500-600车。

改造后的山西路卖场一经开业,连续几天创下了销售纪录,消费者反响良好,在南京城里引起了异常大的轰动,五星山西路卖场也成为南京人逛街买家电必去的一个地方。

#### 营造“家”的氛围

#### 提升消费体验

尽管2003年五星在硬件上已经开始翻新,但是2006年4月,山西路卖场还是开始了“提升消费者体验”的第二次升级改造。从装修上看,新卖场以简约、大方、居家的风格为主,设计理念以“通透”为主,在天顶处不做高的展台,避免压抑感。五星着力营造的“家”的氛围也从那时候开始体现,卖场以方便消费者视觉寻找、减少顾客的选购时间为第一宗旨。商品陈列方式完全以消费者为导向,如数码展柜会参照国外家电连锁模式,选用多层次展台,使产品一目了然;在卖场内添加多重

体验区域,比如数码的游戏体验区、MP3音乐下载区,方便消费者在购物之余,休闲娱乐。这次升级通过对硬件的全面提升,让山西路卖场的硬件环境更符合国际化标准,进一步树立了五星的形象。

#### 研究需求

#### 五星最了解消费者

和百思买合资后,五星不断吸取百思买国际先进经营模式,并把这种经验更多地运用到山西路卖场的第三次升级改造中。卖场重新定位,走高端路线,加大3C、彩电及成长性好的品类的出样。最重大的一个转变表现在服务上,山西路卖场率先吸取百思买经验,体现家电顾问,产品导向。升级后的卖场更加强调整出“和顾客沟通的概念”,增

加家电顾问的数量,在2楼建立家电顾问接待室,给消费者提供了更加人性化的服务,包括顺畅的沟通、套餐的选择,帮助消费者实现一站式购买。同时五星电器努力提升顾客的终端体验,如免费停车、完善的配套设施,尤其在产品组货和出样、卖场动线设计等方面无一不围绕着消费者需求不断创新。这里更是五星电器众多独有服务的发源地,如中

国家电业独创的家电顾问销售模式、2小时准时配送、包装代保管等。

本周,五星山西路卖场7周年庆典大型让利活动将启动,届时将会给见证五星成长的每一位消费者最大回馈。老顾客一张发票最高可抵用300元现金,南京分部老总也将亲临山西路卖场和消费者面对面进行签售。

见习记者 王凡



本周4月19日到4月21日五星电器山西路旗舰店7周年庆典活动将倾力开启。百余家电品牌鼎力助阵,联合让利消费者。其中以空调、彩电、冰洗、通讯、数码等畅销品类为主,整体让利幅度达到30%。南京分部总经理黄寿全将于4月19日(周六)当天亲临五星山西路旗舰店签名售机,面对面服务消费者,更有价值300元礼品赠送。

## 五星电器山西路旗舰店周六举办大型“签售”活动 南京分部老总与消费者面对面

#### 五星山西路旗舰店书写人才史

七年间,山西路旗舰店见证了五星的迅速发展,最初在五星山西路旗舰店工作的人已经成为五星系统的中流砥柱。现任南京分部

总经理的黄寿全是五星电器的“元老”之一,在五星工作超过30年,参与了五星100多家门店的选址,也亲手带出了一大批业务骨干。

山西路旗舰店做为五星的首家卖场,蕴涵了五星企业文化的精髓,其完善的人才培养、选拔机制也为企业的人才输入起到了关键作用。

#### 南京分部总经理周六签名售机

本周4月19日五星电器山西路旗舰店将迎来7周年庆典,届时五星将联合百大中外厂家掀起山西路商圈年后最大一波让利热潮,为了显示对五星第一家卖场7周年店庆的庆祝,南京分部总经理黄寿全将亲临

现场签名售机,19日当天持有黄总签名的前200名消费者在五星山西路旗舰店购买空调、厨卫、冰洗、彩电等家电(手机、数码、小产品除外)满1800元还可获赠价值300元的精美礼品一份。

五星表示,此次参与7周年庆典的家电品牌多达600个,全品类整体让利程度达到30%,空调全场让利200到1500元不等,其中,过60个主流品牌还将拿出个别机型参与山西路店庆期间举办的特卖活动。



## 分享,有你才圆满!

### 五星电器 山西路旗舰店 4月19日 7周年璀璨庆典

#### 七周年庆典之 老发票升值活动

单件发票满500元限前300名

活动当日老顾客凭发票购物,可享受直接让利的优惠。

持01年4月18日购物发票可领取300元购物抵用券

持4年以上购物发票可领取150元购物抵用券

持未滿4年购物发票可领取100元购物抵用券

请拨打83311000 进行电话预约,并于活动前亲至总台领取

每人凭身份证限领一次,手机、数码、白电、对公,特价不参加,详见店堂公告。

全国统一客服热线 400-828-6666

本广告刊登内容跟南京地区卖场如有刊误以店堂海报为准!

活动时间: 4月19日-4月21日