



美编 刘玉翠

广告 www.xbnews.cn



据悉,由中国移动、索尼、西门子、海信、海尔等厂家专业设计团队与国美共同打造西北首家家电形象店,即将落户国美万盛旗舰店。本次改造耗资千万,届时,甘肃首家3G专营店、索尼高端概念厅、海信蓝媒体验厅等一一亮相,国美万盛店即将演绎新传奇——

别人用语言承诺 我们用行动兑现 国美万盛重装火爆开业

传奇 A 开业活动 国美万盛 5.27 13:00 火爆开业 热卖5天

本报讯:据甘肃国美电器业务总监许晓冰称,国美此次倾注了极大的热情,彩电、手机、洗衣机、冰箱、空调、小家电等数万件新品、精品、畅销品集于一堂,给广大消费者以充分的选择空间,并且几乎每一款都有10%-50%不等的优惠幅度,将会使兰州市民实实在在的感受节日般的气氛。

预存50元能当300元花

另外,许总还表示,此次万盛旗舰店重装开业促销活动将投入上千万元巨资,5月27日开业促销活动将全面启动,全线商品价格大幅跳水,

赠品更为丰厚及回报老顾客的一系列优惠活动,优惠覆盖面之广将无人能敌。预存50元能当300元花,预存的越多实惠越多。1000辆自行车随心抽;10000袋洗衣粉来就送;为了回报老顾客对国美电器一如既往支持,持国美旧发票购物单品满1888元在参加完全场活动基础上再加赠电磁炉一台。

有厂家的全力支持,有消费者的追随与认可,国美电器本次万盛旗舰店开业促销的轰动效应必然让业界为之震惊,对消费者来说,更是值得期待。

传奇 B 重装效果 三大看点尽显旗舰雄姿

据有关机构调查显示,消费者的心态日益成熟,70%以上的消费者已经对商家的促销不为所动,他们更追求一种舒适的购物环境。在甘、青,国美已经成为购物环境舒适的代表。

传统家电新概念

传统家电体验馆展厅,采取国际最新流行元素,在购物环境和销售产品上都为消费者提供最新、最流行的家电品味。消费者可以在具有世界前沿水准的家电体验馆进行免费体验。在这家店你的视觉、听觉、触觉可以被充分调动起来。

生活电器在身边

从“国际化”、“生活化”的角度出发,在各品牌展厅开展丰富多彩的活动,既涵盖贴近普通百姓的生活电器,也涉及高精尖的尖端电器,并在展

示的同时普及一定的电器知识,共同感受电器能为我们带来的现代生活体验。

3C 旗舰新坐标

重新改造的万盛旗舰店是一楼为目前西北地区最大的IT卖场,几乎囊括世界所有著名厂家的数码产品,是消费者选购计算机、通讯产品和其他数码产品的“一站式”卖场。更重要的是,甘肃首家G3专营店现身国美万盛旗舰店,业内人士认为,国美与中国移动的强强联合,不仅可以迅速铺开3G的销售渠道,并能最大程度降低终端设备的价格,从而降低高额成本,有利于3G业务更加健康的发展。

传奇 C 亲情团购 预存越多,实惠越多,财富6倍增

在传统端午佳节即将来临之际,为了感谢三年来甘肃国美电器员工为企业做出的贡献并对员工家属的支持表示谢意,以万盛店重装开业为契机,国美电器将于5月27日13:00—21:00举办员工亲友团购会。届时,国美电器员工及亲属持亲情卡参加万盛店亲情夜宴可享受成交价基础上最高1200元的优惠活动。

甘肃国美电器总经理赵小年

告诉笔者:“企业的成就与员工的奉献是分不开的。5月27日举办员工亲友团购会就是为了感谢他们一年来对国美的贡献。此次亲友团购活动以新颖活泼的形式开展,在价格和赠品方面均有专门倾向于员工和家属的优惠。他表示:此项活动的宣传和推出,不仅增强了企业凝聚力和员工归属感,在员工家属群体内博得美誉,更进一步在兰州市场树立了国美的美誉度。

万盛店大事记

- 2006年9月2日,兰州万盛店开业,销售额突破二千万。金城首个家电零售专业商圈成型。
- 2007年9月,该门店累计接待顾客上千万人。其销售业绩在甘肃国美诸多门店中名列前茅。
- 2008年10月,该门店年累计销售突破亿元大关。进一步巩固了兰州市区网络的绝对优势,主导金城家电市场。
- 2009年5月,万盛店重装改造,必将成为西北首家家电专业卖场。我们拭目以待。

传奇 D 行业动态 行业动态与万盛开业

此次万盛重装,国美电器意图打造,集未来科技区、网络家电区、时尚流行区、新品发布区为一体的兰州第一旗舰店。各家电品类体验馆,采取国际最新流行元素,在购物环境和销售产品上都为消费者提供最新、最流行的家电品味。形成“全”、“新”、“奇”、“特”的特点。

众厂家纷纷加入国美重装店开业的队伍当中。海信将在万盛隆重推出以“蓝媒体验厅”。消费者将从这里体验到全程高清平板显示技术与网络多媒体资源的完美融合,让人们可以通过电视获得丰富的

网络娱乐信息。

此次中国移动G3营业厅进驻国美万盛旗舰店,将激起消费者对G3上网本、3G手机的热力追捧。G3营业厅主要销售G3上网本、3G手机、TD信息机、TD数据卡等商品,开展2G、3G相关业务,还有移动专业的人员介绍商品的特征及使用的难题。消费者可以免费体验3G手机和笔记本上网的便利。同时,在万盛旗舰店重装开业之际,中国移动将与国美电器联合投入大量资源,开展极具冲击力的促销活动,促进本次合作项目顺利成功。



甘肃国美电器有限公司 业务总监 许晓冰



【中国】投资有限公司 副总经理 王雷



青岛海信电器股份有限公司兰州分公司 总经理 冯宝强



兰州海尔工贸有限公司 总经理 李中攀



深圳创维RGB电子有限公司甘肃分公司 总经理 任卫华



兰州陇东商贸有限公司 总经理 任亚非



兰州美的生活电器销售有限公司 总经理 张俊峰

传奇 E 厂家心声 众厂家共同打造西北第一店

在对兰州的各大电器厂商的采访中,笔者不难看出,各家厂家都想借助国美家电龙头一呼百应的市场感召力抢得销售,赢得信誉。青岛海信兰州分公司总经理冯宝强一语道破天机的概括说,国美电器占据兰州家电市场半壁江山,不论是新店开业还是门店周年庆,都可以大幅度的提升很多家电产品的销量。

因此,这次万盛店作为国美电器旗舰店重装开业,各厂家都唯恐错过这个大好时机,纷纷加入国美重装店开业的队伍当中,为国美提供各种支持与资源。兰州海尔工贸有限公司总经理李中攀、诺基亚(中国)投资有限公司甘肃零售客户经理王健伟均表示在货源方面、价格方面全力保证万盛旗舰店开业。

诚久保障服务首创行业最高服务标准

国美推出的诚久保障服务,9日“不满意退货”;19日“价格保障”;39日内商品有质量问题可享受“退货保障”;99日内商品有质量问题可享受“换货保障”。诚久保障不仅在国内打造了家电卖场的服务标杆,更创造了高于行业、领先世界的新型服务标准。

另外,消费者只要在国美电器门店购买电器时交纳少额的延保金额,就可享受国美安服务。国美电器现推出易用远程服务,就可与我们的工程师面对面交流,把你的电脑“变”成你想要的状态。(记者 南紫瑶)

