

周口家电市场的创新者

——访国美电器周口分公司总经理王继光



□记者 朱虹 王吉城

英俊、魁梧、强壮,是周口家电行业重量级人物——国美电器周口分公司总经理王继光给人的第一印象。在他并不宽敞的办公室墙壁上,挂了3副宽大的地图——河南省地图、周口市地图、周口城区图。凭借这3幅地图,一个个战略构想,在他脑海中浮现、定型。也就是在这间办公室里,他运筹帷幄,让消费者感受到了国美电器带来的巨大优惠。

帷幄,让消费者感受到了国美电器带来的巨大优惠。

“今年八九月份,国美电器将在沙北布局,开辟新战场。去年周口国美年销售额突破1个亿,今年就要力争达到两个亿。周口国美以后陆续将店铺开在老百姓家门口,第三店已经升级考察论证并决定实施,第四店、第五店……以及县市分店都将逐步实施。国美电器要在不断扩

张中壮大。当然这也会让一部分家电经销商感到前所未有的压力。”上任刚满一年的王继光,毫不讳言自己的战略构想。

“春风贺喜无言语,排比花枝满杏园。”2011年春,在广州摸爬滚打了9年的王继光,带着领导的嘱托,带着对家乡的热爱,走马上任国美电器周口分公司总经理。出生于周口市商水县的王继光,对故乡这片热土太熟悉了。小时候,他嗅着故乡泥土的芳香入眠;长大后,他又怀揣故乡的期望,踏上了南下的征程。在广州,他认真学习先进营销经验,汲取国美独特的商业营养,逐步由小职员走向国美电器广州分公司的中层领导岗位。

有才能,就给他插上高飞的翅膀。然而,当国美电器领导找王继光谈话时,他的一席谈却让大家感到惊奇,王继光明确表示,要回周口建功立业。王继光认为,何以回报,唯有故乡,商场如战场,服水土者,方能定军心,稳阵脚。只有周口人才能读懂周口人的消费理念。他只有回到周口,才能感受到任意驰骋冲杀的那种愉悦!

2007年,国美电器正式入驻周口,历经沧桑的同时,又不断演绎着辉煌,如同精美的画卷,展现在周口人的面前。王继光接手国美电器后,决定再出大手笔,做出大动作。讲起国美电器周口分公司的

未来,王继光显得很自信。因为他的自信,源于国美电器完善的服务,先进的售后,以及过硬的品牌影响力。握有三把尖刀,才能刀光剑起,让对手胆寒。

不管风吹雨打,胜似闲庭信步。还有什么压力!还有什么不可能!莫邪宝剑已出鞘,宏伟蓝图已绘就。王继光和他团队,如今正着手展开冲锋前的最后测试。

“周口是三川交汇处,商业繁荣,中州大道、七一路是周口商业圈的核心地带。如今,国美电器已在这两处核心区发展壮大。国美电器进入沙北后,在战略上构成铁三角形态。等时机成熟,在各县市成立分店后,国美电器在周口的燎原之势已牢不可破。那时,周口老百姓得到的是真正的实惠。”做大做强,让利百姓,这不正是王继光当初回到家乡要实现梦想吗?

听了王继光一席谈,记者深深感到,周口家电市场将面临一次前所未有的、力度空前的大洗牌,通过这次洗牌,必将一部分不善经营者淘汰出局。

乘风破浪会有时,直挂云帆济沧海。2012年,是充满希望和挑战的一年,只有勇立潮头,才能立于不败之地。摆在王继光面前的,只有控制好国美电器周口分公司这艘已经启航的巨轮,开拓进取,勇往直前。

《家电·市场》开栏的话

如今,竞争激烈的家电市场全面进入战国时代!消费者面对以高科技为卖点的家电市场,有时会感到迷茫,买家电,该选择哪家?向左还是向右?面对周口众多家电商场,消费者往往不知道哪家商场的产品更优惠,不知道哪家商场的售后更贴心。

为保护消费者权益,引导消费者快乐购物,支持周口家电市场健康发展,周口晚报《家电·市场》栏目新鲜开张了!本报将特派记者火辣直击周口各家电卖场,为消费者采集并发布热点新闻。

在这里,《家电·市场》将从不同的角度把消费者带入色彩缤纷的声、光、电世界。让消费者品尝高科技用于家电的累累硕果,吮吮有关家电性能、使用、维修知识的甘露,谛听家电价格、市场动态及发展趋势的信息。

《家电·市场》将向读者报道家电市场最新动态,突出科学性、实用性、及时性和可读性,实话实说,真正起到桥梁作用,为消费者当个称职的好参谋。

家电维修 让我们和您同行

如果现在您正是假冒伪劣电器的受害者,或是遭遇了消费欺诈正奔波在讨回公道的路上……您不必沉默。因为您的沉默会让更多的消费者受害;您不必容忍,因为你的容忍会使不法商家逍遥法外。在维护消费者权益和市场公平秩序中,有我们与您结伴,您不是孤单者。

有事请您迅速联系我们。
维权热线:13592220016
18639402659

周口家电商家消费者满意度调查

在市场竞争激烈的今天,随着维权意识的提高和消费观念的变化,消费者选购产品时,不仅注意到产品实体本身,在同类产品的质量和性能相似的情况下,更加重视产品的售后服务。可是,我们该怎样确保自己能够选择到放心售后厂商?享受到应有的服务权益?在遇到服务问题时该怎么解决?消费者对服务的感受和诉求不一样,对于同样的服务满意度也不同。服务水平低下、服务态度不好、服务不及时、服务缺失等问题是必然会引起消费者的不满和抱怨。

为此,买家电前,消费者有必要根据自己的购物经历,让更多消费者知道,谁家的电器质量好,哪个家电品牌的售后服务好。

由周口晚报《家电市场》主办的“周口家电商家消费者满意度调查”大型活动正式启动。本报将针对我市各品牌家电,进行消费者满意度的调查,每位公民均可参加。我们将根据收集到的反馈情况,向社会公布调查结果,对大家普遍反映良好的家电品牌进行正面宣传报道,对被举报有品牌质量不高、服务态度较差、管理混乱的商家进行跟踪曝光。

调查主要针对家用电器使用情况以及售后服务情况进行调查,并由消费者评价各个家电品牌的售后服务等,以此督促家电商家为消费者提供合格的服务。

为保护消费者权益,为了确保调查的真实性,请您根据自己的实际情况答题。您的参与,不仅是对自身权益的保护,也有助于家电行业提高服务质量。

1.近两年来,您及家人都是到哪儿购买电器?

A.周口国美 B.周口苏宁 C.专卖店

2.在对多家品牌进行对比选择时,以下哪个因素对您有着决定性的影响?

A.品牌影响力 B.广告宣传影响力 C.促销活动 D.良好的口碑 E、其他(自行填写)

3.您认为哪家电器品牌管理最规范(打勾)?哪家管理服务最混乱(打叉)?

A.周口国美电器 B.周口苏宁电器 C.品牌专卖店(各店品牌专卖店按自己购买品牌名称地址填写) D.其他

4.您认为哪家电器卖场的诚信度较高?(好的打勾,不好的打叉)

A.周口国美电器 B.周口苏宁电器 C.品牌专卖店(各店品牌专卖店按自己购买品牌名称地址填写)

5.您认为哪家电器的服务环境最温馨、最人性化?(好的打勾,不好的打叉)

A.周口国美电器 B.周口苏宁

电器 C.品牌专卖店(各店品牌专卖店按自己购买品牌名称地址填写)

6.在您及家人购买电器中,您对哪家电器卖场的服务质量最满意?(好的打勾,不好的打叉)

A.周口国美电器 B.周口苏宁电器 C.品牌专卖店(各店品牌专卖店按自己购买品牌名称地址填写)

7.您及家人是否与电器卖场发生过纠纷?

A.发生过(详细情况) B.没有

8.您及家人与电器卖场间的纠纷因何而起?

A.服务态度不好 B.价格标准不透明 C.售后服务不及时 D.售后要价太高 D.其他(自行填写)

9.针对国美、苏宁、电器专卖店的服务质量,您的评价是:

A.非常满意 B.满意 C.基本满意 D.不满意

10.针对国美、苏宁、各品牌专卖店,你认为普遍存在、亟待改善的最大问题是:

A.诚信度偏低 B.售后服务不及时 C.不开发票 D.售后服务要价偏高 E.购物环境差 F.其他(自行填写)

11.您的年龄是:

A.16周岁至25周岁 B.26周岁至35周岁 C.36周岁至45周岁 D.46周岁至55周岁 E.55周岁以上

12.您的职业是:

A.政府机关公务人员 B.国有企业、事业单位工作人员 C.民营、私营企业工作人员 D.自由职业者 E.其他(自行填写)

13.您需要在哪些方面得到指导,本报将为您提供相应帮助:

A.促销活动提前预告 B.新产品介绍 C.行业资讯 D.其他(另写)

14.您最想对本报详细介绍的购物故事或建议:

15.您的联系方式为:

A.电话号码: B.QQ: C.邮箱:

您可以按照调查表格依次填写,也可以根据自己需要有选择地填写,寄给本报,或发至邮箱,或直接电话联系。再次感谢您的参与!

商业工作部联系方式:18639402659

电子邮箱:zkwbwjc@126.com
地址:周口大道报业大厦508室