

# “2014 鹰城家电行业口碑榜”调查结果揭晓 多家知名品牌榜上有名

本报讯 11月21日,平顶山日报社广告中心电器工作室、平顶山市家电商业协会联合启动了“2014 鹰城家电行业口碑榜”调查活动。笔者昨天从主办方获悉,经过一个多月的激烈角逐,“2014 鹰城家电行业口碑榜”榜单日前揭晓。

据主办方工作人员介绍,本次活动于11月21日正式启动,12月26日结束投票。一个多月来,主办方共收到调查问卷数百份。不少市民通过问卷向主办方诉说了自己在家电消费过程中遇到的烦心事,更多的市民则推选出了自己心目中口碑较好的家电品牌。

近日,工作人员对投票进行了统计,最终揭晓了榜单:在单品类家电品牌中,安吉尔净水器成为得票数最高的净水类家电品牌;电视品牌中,海信、三星、海尔、创维得票较多;格力、美的列空调类家电品牌前两名;海

尔、小天鹅、容声列水洗类家电品牌前三甲。

据工作人员介绍,已在参与本次口碑榜调查活动的市民中抽出了部分幸运市民,他们均将获得由苏宁电器提供的精美礼品一份,中奖市民将由工作人员电话通知领奖。(宿文文 葛生华)

## 家电安全使用年限你知道吗?

本报讯 在多数市民的日常消费观念中,只要家电没有坏,就可以一直使用下去,实在不能用了才考虑换新的。其实,任何家电都有使用寿命。笔者近日采访我市部分业内人士后得知,家用电器超过安全使用年限,不仅会更耗电,还可能引发自然或爆炸等安全事故。

家住市区黄榭树的李女士告诉笔者,她的电器买的都是大品牌,用了十几年了,

如果不坏就一直用着。还有市民告诉笔者,自己在购买家电时会很认真地查看生产日期,但对其安全使用年限知之甚少,买回家正常使用后,只要不坏就一直用,很少注意是否已经过了安全使用年限。

苏宁电器开源路店梁店长告诉笔者,《家用电器安全使用年限细则》就对彩电、冰箱等家用电器的使用寿命进行了明确规定:彩色电视机安全使用年限为8-10年,电冰箱

为12-16年,空调为8-10年,洗衣机为8年,电热水器6-8年,电风扇10年,电饭煲10年。“掌握了这些安全常识,生活才会更舒适、更安全。”梁店长说。

“另外,家电生产厂家有责任尽到相应的提醒义务,没有尽到告知提醒义务的,一旦因此发生相关安全事故,经营者须承担法律责任。”

(宿文文 葛生华)

# 以创新引领发展 以服务赢得未来

### ——访平顶山永乐生活电器总经理张学意

2014年以来,国内家电市场增速明显放缓。据中怡康测算数据显示,2014年1-10月,国内家电市场规模达12万亿元,同比增长3.2%,较去年同期下降了138个百分点。

在这样的市场环境下,作为平顶山区域家电零售行业佼佼者的永乐生活电器表现又如何呢?近日,笔者采访了平顶山永乐生活电器总经理张学意。

#### ◆永乐电器:从“价格屠夫”到行业领军者

据张学意介绍,作为中原家电零售模式的创造者、变革者和领导者,永乐电器至今已经整整走过了16个春秋。从设立第一家店——郑州市南阳路店到如今门店遍布全省城市、郊县,在全省已拥有46家卖场。从电视机到全品类大小电器,从“价格屠夫”到行业领军者,永乐一直推动着国内家电行业的进步与变化。

2014年,永乐在产品、渠道、服务等方面都有新的突破和提升,加大了一二级市场的布点,丰富二三级市场的网络布局,持续提升单店运营质量和综合能力,创新营销模式,与更多的外界资源形成了跨界联盟,继续打造多渠道营销模式,寻求企业、消费者和产业链的共赢。目前,永乐门店遍布省内郑州、巩义、新乡、开封、焦作、南阳、洛阳、济源、安阳、驻马店、周口、平顶山等地,网络优势无人能及。2014年全年,永乐电器共实现销售收

入22亿元,比2013年增长了15%,仅上半年销售额就突破了13亿元,业绩位居行业前茅。

作为平原地区的掌舵人,在张学意看来,永乐这两年业绩非常好原因主要有两个方面:一是能够凝聚消费者,令供应商产生价格竞争;二是历年来对所在城市消费者的感召力和信任度。从永乐第一家店开业以来,永乐不断变革、创新。“从区域连锁到全国连锁,从经营场地到经营供应商,从经营商品到经营用户,在低价、贴心和保障三个方面实现了商业模式变革;从商品营销转向服务营销、会员营销,实现了营销模式的转变;取消代理商,节省中间环节成本,让利消费者,完成了包销定制、大单采购、协同供应链管理模式的转变;创新管理模式,在业内率先实行信息化管理,全面运用全新领航者SAP信息系统;创新渠道模式,依据消费者差异化需求创新门店模式:超级旗舰店、旗舰店、标准店、畅品店……张学意说:“正是不断的转变,永乐的业绩才得到了不断的提升。”

#### ◆平顶山永乐:“严冬”季节迎来高速发展

整个企业取得了不俗的业绩,作为永乐全国75个独立核算二级分部之一的平顶山永乐,发展更是令人瞩目。“去年下半年,我们平顶山永乐在对节点的把握上做得比较好,可以说是‘周周有活动’。”张学意说,7月份店庆,8月份工人文化宫店重

装,9月份主打国庆促销,10月份延续国庆活动,12月份迎圣诞、元旦……平顶山永乐紧紧抓住了各个主要节点。努力就有回报,据张学意介绍,2014年,在永乐电器全国75个独立核算二级分部中,平顶山永乐的业绩进入了前十名。特别是今年下半年,平顶山永乐的销售收入比去年下半年同期增长了30%。在国内整体经济的“严冬”能取得这样的成绩。

#### ◆面对电商:家电主流仍在实体店

对于来势汹汹的电商冲击,张学意说,永乐所属的国美电器早在2012年就推出了国美在线,依托强大的后台能力和遍布全国的网络布局,拉开了国美和永乐面向B2C业务的跨品类综合性电商购物序幕。张学意说,电商的迅猛发展对超市和百货业态冲击最大,“但对于家电零售来说,小家电所受冲击较大,大家电仍以实体店为主流。”张学意认为,这是由大小家电的自身特点决定的。他说,网购家电的配送成本不容忽视,特别是对于大家电而言。而小家电由于体积小、便于配送、价格低、售后需求相对较少、操作简便,使得消费者更倾向于从电商处购买小家电产品。而大家电由于体积大、价格高、操作复杂、体验性强,使得消费者在购买时更倾向于可现场操作体验的实体店。还有很重要的一点,大家电对售后服务的要求比较高,实体

门店能够提供长久、及时的售后服务,这是电商所无法比拟的。

#### ◆2015,平顶山永乐信心百倍

对于2015年,张学意充满了信心。他说,2014年,平顶山永乐在门店扩张方面遇到的最大问题就是难以找到合适的开店场所。“去年一年,我们一直在寻找合适的场地,但一直未能如愿,现在这仍然是我们面临的一个紧迫任务。如果有人能为我们提供合适场地的准确信息,我肯定要好好感谢他!”张学意说,值得期待的是,目前来看,平顶山在今明年将会有大批的商业地产投入市场,这对永乐来说,是个好消息。

据张学意介绍,今年,平顶山永乐将从三个方面取得突破,以迎接更加激烈的竞争。一是将门店硬件水平再提升一个台阶,让消费者进店后的体验性更强些。二是在持续提升顾客满意度,“让老顾客满意,并带来新顾客”,实现二次购物甚至三次购物。“2014年,永乐在处理消费者投诉方面,采取了更为积极的措施,所有投诉都在萌芽状态即获得了解决。”张学意说。三是在物流配送上更上一层楼,力争实现“一日三达”,即上午买的机器,中午力争送到;中午买的,下午三点力争送达;下午买的,晚上8点前送达,使得送货时间更精准,进而提升顾客的消费体验。(葛生华)

## 热水器也可安装在室外

平顶山首家由能率工厂投入的店面将于1月16日正式开业。据悉,能安装在室外的燃气热水器将在该店呈现,所使用的场所也不止是家用,别墅、美容院等有大出水量需求的场所均可使用。

据该店负责人梁经理介绍,能率热水器不仅能安装在室内,还可安装在室外。这不仅能节省室内空间,还可有效避免一氧化碳中毒事件。不少能率产品都有小体积、大出水量的特点,可以让消费者感受到较高的舒适度。他说,能率一直秉承着节能、环保的设计理念,开发出了适应各市场条件的燃气具产品。

据了解,该店开业期间,我市能率用户均可到平西建材城能率旗舰店免费领取一条价值98元的三利高档纯棉浴巾,还可获得能率会员卡一张。新用户无论购买什么价位的产品,也可获得会员卡一张。会员卡不仅可以兑换礼品、用积分抵现金,再次购机时还可享受折上折的优惠。(郭晓芬 葛生华)

### ■E问一答

#### 为什么冰箱使用时总是容易结霜?

市民李女士问:为什么冰箱冷冻室总是结冰打不开抽屉?

创维集团冰箱产品部负责人答:冷冻室内的空气湿度比较大,而冰箱里蒸发器的温度却比较低,所以冷藏室的水气会凝结到后壁结成冰。另外,冷藏室温度下降后,后壁的冰会融化成水通过排水孔流出,而冰箱排水孔堵塞或者设置模式不对,就会造成水流不畅或者冰未完全融化,出现冰箱冷藏室结冰现象。此外,也可能是因为冰箱门关不严或者门封条密封度不严,导致空气中的水蒸气凝结所致。在这里提醒大家,平时使用电冰箱时,冰箱冷藏室内的温度不要调在零摄氏度以下,通常以2至6摄氏度为宜,要做到勤化霜,这样就能防止冰箱结冰。(宿文文)



本期问题:世界上第一台洗衣机是哪一年问世的?

您可在微信上搜索公众账号“鹰城微购”或扫描上面的二维码添加关注,在今天下午6点整第一个将“答案+姓名+电话”发送过来的市民将获得由创维电视提供的精美礼品一份。

本期礼品:3D眼镜两副。上期获奖微信名称:喜洋洋。

新年答谢新老客户 部分茶叶半价酬宾

# 车云山茶庄

以信阳高山毛尖为原料,采用传统工艺精制而成,汤青叶绿,香味浓,为信阳毛尖之上品。

主营:车云山毛尖、信阳红茶、铁观音、金骏眉、普洱等

一店地址:光明路加油站北200米路西 电话:2931129  
二店地址:建设路贸易广场茶叶批发市场D区27-28号车云山茶行 电话:13781826359

JOWW® 京都薇薇 中华美胸世家

专业丰胸中国旗舰品牌 始创于1996年 北京

丰胸·减肥·美容·SPA

凭广告进店获赠价值500元项目体验 全国妇联唯一指定丰胸品牌

电话:0375-2919996 0375-2919997  
地址:河南·平顶山市中兴路中兴铭座5层