苏宁五一广场店周六重装开业

■记者 唐能

本周六,到长沙五一广场苏宁电 器店买家电去。

12月12日,湖南苏宁电器相关负 责人表示,重新装修后的苏宁电器五 一广场店,将于12月17日正式开业。

这个年销售额5亿元以上的卖 场,将以更崭新的姿态和消费者见

打造家电"世博汇"

上述负责人表示,苏宁五一广场 店在店内形象设计、布局及展厅设计 和建造上不惜重金,只为打造苏宁五 一广场店独一无二的品牌形象。

据了解,苏宁五一广场店有首家 迷你版苹果旗舰店,有100多平方米 的顶级豪华诺基亚体验厅;还有佳能 首家湖南最全的数码旗舰体验店; MP3、MP4等数码产品及手机充电 区、配件等一应俱全;还有斥资数十 万打造的全球顶级豪华数码体验厅 的尼康、西门子、HP等顶级品牌。展厅 超过100平方米的大品牌专区总数近 百家,全豪华家电阵容真正成为一座 家电"世博汇"。

除此之外, 卖场内还将增设钟 表、按摩椅、跑步机、GPRS导航仪等 高新拓展产品,甚至连儿童玩具、衣架 等等生活用品都可以找到。

"花最少的钱买最好的产品"

有相关调查显示,长沙地区家庭 年收入4万以上人群中有近80%的消 费者愿意到五一广场旗舰店购物,其 品牌认知度在自我不断的规范完善 中,让更多的消费者体验到家电购物

超过20000平方米的经营面积; 三四米宽的走道及大面积的展示厅, 确保店内容纳数千人而不拥挤;另带 7000平方米停车场,500个免费车位; 100个开票台、近40个机动收银台,确 保消费者在销售高峰期的付款速度。 还专门设置面积达300平方米的"3C 服务中心",让消费者购物毫无后顾之

重装升级后, 苏宁五一广场店的 促销高度也将臻至巅峰,每个月一次 投注千万资源的月度盛典,每周一次 惊喜实惠的团购活动。合作厂商不仅 对五一广场店保证货源,还将提供完 备的服务人力支持,确保苏宁五一广 场店拥有绝对的销售优势。湖南苏宁 电器负责人说:"我们只有一个目标, 就是让消费者花最少的钱,买到最好



苏宁电器五一广场店重新装修后将于12月17日正式开业。

联通iPhone4S春节前上市

本报12月12日讯中国联通销售部总经理 今日在对话凤凰网科技时表示,iPhone4S肯定 将会在明年春节上市。

上周五,根据工信部电信设备认证中心网 站资料显示,iPhone4S已于12月6日获得了工 信部的电信设备人网许可证。据了解,目前已 经获得人网许可证的iPhone4S仅支持WCD-

MA网络,并不支持CDMA网络。这也就是意 味着,中国电信暂时还不会销售iPhone4S。

iPhone4S要在国内上市的消息,也让长沙 iPhone4S水货的价格大幅下降。长沙资深苹果 经销商邓金春表示,目前长沙市场iPhone4S水 货的价格在5700元左右,随着行货上市价格会 进一步下降。 ■记者 肖祖华

十相关链接

即日起至五一广场店开业前夕,顾客至门店预充值即可获得10倍增值心意 券,购买3C、OA、生活电器产品,预充10元得120元心意券,预充20元得200元心 意券。购买彩电、冰洗、空调、厨卫产品,预充值30元得500元心意券,预充值50元 得1000元心意券。

同时您还可提前进行预约,即日起至五一广场店开业前,拨打团购预约热 线的顾客,购商品满2万可优惠500-1000元,满4万优惠1000-1500元。

去张家界旅游可先用手机看客流量

本报12月12日讯 去景区游玩,因游客扎 堆,结果变成"数人头",今后你可以通过手机 查看景区客流量,提前做好准备了。今天上午, 张家界市政府与中国电信湖南分公司在张家 界举行共建"智慧张家界"战略合作签约仪式。

协议签订后,张家界市委、市政府将与湖

南电信加快推进城市光网、无线城市和下一代 互联网等基础网络的全方位建设,构建公共服 务平台和云计算数据应用中心。据初步估计, 张家界将通过"智慧张家界"建设实现信息化 产业值80亿。

■记者 刘玲玲

'多灵"站在网络巨人的肩膀上看得更远、走得更快

百度推广"湖南十杰"经验分享

自小立志当警察的蒋浩,曾以湖南省 第一的成绩报考警校,却因视力偏差,从而 与警察梦想失之交臂。生活总是在关上一 扇门的时候为你打开另外一扇窗,经历各 种社会磨练后蒋浩与朋友在 2002 年创办 了多灵空调设备有限公司,在这十年风雨 中,从刚开始的几十万的年销售业绩,到如 今 2000 多万的年销售业绩,俨然成为中小 企业的楷模,近日蒋浩在百度特约下与大 家共同分享十年创业故事和利用网络营销 的成功传纪。

坎坷的从业经验造就了创业机遇

大学毕业以后,分配到乡间生产烟花的 工厂,工资待遇低、专业不对口等原因促使 了其辞职下海。下海并没有给蒋浩带来特别 惊喜,经验不足、眼高手低等现实原因也使 他在人才市场屡次碰壁。心灰意冷后他决定 走出湖南,在外闯荡,经朋友的介绍到一家 公司开始驻南京销售代表的旅程。陌生的城 市,为了节约开支,南京大街小巷都留下了 他的自行车穿梭背影。

一晃四年过去了, 年岁渐长成家立业 想法渐浓促使其回到长沙。偶然与朋友闲 聊,三人决定创立一家公司,经营销售空调 水处理设备,经商讨2002年10月"长沙多 灵空调设备有限公司"正式成立了。蒋总利 用在南京的人脉关系, 使公司产品在南京 销售,同时在长沙也开始自己外出找业务; 差强人意的公司状况一直维持到 2004 的 互联网风潮兴起,多灵在大势下建立了自 己的官方网站。



携手百度推广开创网络营销之路

2005年,网站开发公司推荐多灵利用百 度推广开拓业务, 秉着尝试新事物的想法, 很快促成了这项合作。在与百度合作后,蒋 总惊喜的发现,公司的业务电话达到了翻倍 的效果,从以前的每天3-4个电话突然就变 成每天有8-9个电话打进来,这样明显的变 化让多灵内部上下员工都感到非常高兴,而 原本多灵的业务只局限在江苏和湖南地域 的现状,没想到通过与百度的合作一下子就 把这个难题解决了,公司业务范围遍及全 国,四面八方的电话打进来使全公司都激动 不已。到了05年年底公司的业务有约40% 都是来自百度推广,这个现状促使了多灵后 续开始积极与百度合作,到07年公司业务 约有70%来自百度推广。

百度推广筑成了多灵的第二次重生

2008年蒋总在百度的邀约下,多次参与 了百度搜索营销产品知识的培训会,了解到 了网络营销的具体销售手段,发现了很多之 前没有注意到的问题。他好学心被完全激 起,从而开始自己参加网络营销培训班,在 企业的发展和网络营销的走向上很快找到 了清晰的思路。有了新的认识和理解之后,

他在后台操作管理上有了全新的思维和方 式,通过优化关键词、调整投放时间及地域 等手段,从而使资金与回报比例再次升级。

经过了一系列的调整和对企业自身、市 场环境等重新认识,2009年,多灵的三位创 始人一起商讨,把公司正式更名为"长沙多 灵环保科技有限公司",同时开拓了产品生 产基地,根据百度提供的的数据库,通过对 其精准的分析,根据市场的需求,迅速调整 公司的产品、服务,建立了网络销售框架等 行为都促使蒋浩快速的解决了客户流失、信 息交流障碍等问题。

这一系列翻天覆地的改变,创造了比08 年连番两番惊人成绩。对于三位创始人来说 是第二次创业,同时也是多灵的重生,蒋总 兴奋的对我们说:"当比亚迪、鞍山钢铁等大 企业找到我们谈业务的时候, 你不得不承 认,因为百度推广这个平台,多灵已经跃身 至行业前排队伍中开始了全新历程。"在09 年生产成本提高及世界金融危机双重影响, 多灵逆向而行,跳出了同行中小企业的倒闭 热潮,整个企业呈现往上升趋势方向急速发 展,只有蒋总知道创造这个奇迹的秘密武器 就是百度推广。

时值当下,公司已经走上稳步发展轨 迹,随着百度推广带来全国各地的业务,又 通过人际传播,多灵已在全国形成了品牌力 量。同时,同行的前辈们自从知道多灵的网 络营销事迹之后,也纷纷上门取经,采访的 最后蒋总自豪的同时也非常感谢百度给多 灵带来的巨大改变,最后激情豪迈的对我们 说:"因为百度给我机会,让我与其他大企业 站在同一起跑线上赛跑,我才有机会走到今 天,因为站在巨人的肩膀上,多灵看的更远, 走的更快,是百度成就了多灵的今天!"

免费热线: 12580 呼三湘都市报 新闻热线: 0731-84326110 发行热线、投诉: 0731-84316668、84315678、84329777 广告热线: 0731-84329988 本报地址: 长沙市芙蓉中路一段 440 号 邮编: 410005