

湖南国美新帅郑桂秋要重分“蛋糕”

6月底前改变现状 下一步在湖南再开10家店

17年前,他毅然摔破“铁饭碗”,怀揣着梦想,背负着期待,南下深圳打拼,他说,他要“用翅膀,画一个光芒四射的彩环”。

17年后,带着激越的心情,驼着似曾相识的期待,再次踏上生养他的土地,他说,他要再次“鼓角齐鸣”。

从一名营业员,到大区经理的距离,他用比别人更扎实的专业知识、更勤奋敬业的态度和更敏锐的眼光、独到的创新精神填满。

从一名实干家,到高级职业经理人,再到一名吟诵诗人,他同时游走于多个身份中,并游刃有余。

他是郑桂秋,湖南国美电器有限公司新任总经理。4月16日,这位新帅接受三湘华声全媒体记者专访时,目光坚定地表示,要打破既定的“分食”局面。首战定在五一,届时,“低价杀手”将再次出击。

■三湘华声全媒体记者 杨迪



归乡词

郑桂秋作

丽日下,驼着似曾相识的期待。用翅膀,画一个光芒四射的彩环。深圳湾的浪,是那振翅高飞的鼓角。深南路的绿,影印着心中那杆不倒的旗。擎着这杆旗,用一曲春天的故事,点燃了澎湃的激情。让一首故乡的云,问候生养我的土地。回瞰生养我的土地,驼着似曾相识的期待。再次鼓角齐鸣,归去。

2014年4月6日 于归乡高铁上

【敢为人先】 为了让顾客少跑一趟

你所做的一切,就是让你的顾客满意。

——山姆·沃尔顿《富甲美国》

郑桂秋是浏阳人,刚过不惑之年的他,意气风发地离开家乡南下打拼时才24岁。

“在深圳卖电器,为了尽快熟悉业务,基本天天通宵,到现在都形成习惯,所以才才华早生。”郑桂秋笑说。

这种敬业精神带给他的,是在佛山短短两年时间里,他把当初B类市场做成A类市场,从相差对手10个点,到领先对手近30个点。

最让他感到自豪的是,在佛山期间,他做了一件中国所有家电渠道都不敢轻易尝试的事。“去年的节能补贴,顾客到所有的家电商场都要去两

趟才能领到钱,而我所在的佛山国美是买东西的时候就给,一次补贴到位。”郑桂秋说。

“这件事说起来简单,但佛山国美工作人员却承担了数倍工作量。”制定详细流程后,给工作人员培训4次,那段时间全部动员,跟着送货车收条形码,只为让顾客少跑一趟。”郑桂秋说。

而这样做也给佛山国美带来很好的口碑。“那段时间,大家一起在小区里乘凉都会说,去别的地方买还要再去一次才能领到补贴,在国美买的当天就领到了补贴。”郑桂秋说。

【天道酬勤】 打开局面全靠认真

生活就是战斗,胜利不会属于慢悠悠的人、胆小的人、游手好闲的人、放荡不羁的人……

——拉塞尔·贝克《飞呀,少年!》

在国美档案里,有一句话跟了郑桂秋12年,是当初面试官留下的,即“形象稍差,气质一般,但家电经历丰富。”辛勤积累的家电经验,带给他的是取之不尽的财富。

17年沉淀,壮志凌云回到故乡,郑桂秋自然要一鸣惊人。一个半小时的专访,“改变湖南国美的市场地位,”成为他挂在嘴边的一句话。

这话自然不是光说不练。来到

湖南10天的郑桂秋,已经把国美长沙优质门店巡视一遍,同时花了两三天时间考察外围市场。

“一看我就发现很多问题,和府店作为湖南国美的旗舰店,配件品种竟然比不上大华府,而且不少一线员工对自己负责的产品都说不清楚优势在哪里。”郑桂秋说。

目前湖南国美有32家门店,离竞争对手有一定的差距。“没有网络,就没有规模。”郑桂秋说,下一步将在湖南开店10家。

其实,这样的差距他并未放在眼里,他说:“这个市场不是造原子弹,没有那么高科技,就是勤奋,做细节,就是盯得紧。”

他肯定地表示,这样的情况在6月底会改变的。世界上怕就怕认真二字。目前,他正在认真地策划大事件,时间就在五一期间。“从现在起到‘五一’黄金周,国美将延续3.15全民直击真低价热潮,将真低价进行到底,打造全渠道的‘五一’家电购物最强季。”郑桂秋说。

奥克斯携手 360 或重新定义智能空调

互联网浪潮下,智能化概念对家电行业发起了一轮排山倒海的攻势。当业界都在猜想“下一个”是谁的时候,奥克斯空调开始悄然浮出水面。

2014年4月13日,奥克斯空调20周年庆典在宁波香格里拉酒店盛大举行。各方嘉宾中,中国互联网产业巨头之一的360公司副总裁沈海寅的出席引发了媒体高度关注。不出笔者所料,奥克斯与360在现场开启了共同打造“互联网智能空调”的新征程,同时双方联合开发的智能新品“自由风”系列宣布将在8月份全面推向市场。

搭上家电智能化快车 奥克斯找到“好司机”

对奥克斯来说,打造智能化空调并非“心血来潮”,这辆智能化的“家电快车”奥克斯早已买好,只是需要找到一位让人放心的“好司机”,同时一个适合出发的“好天气”也很重要。“20周年+360”,一切显得非常自然。

对于空调行业的发展来说,360的进入无疑将会为这个产业智能化的发展带来更多的可能和想象。对奥克斯空调来



说,在企业启动转型升级的战略后,在20周年庆典上做出如此重要的举动,也是企业在行业竞争下对外发出的重要信号。

品质为先 注重智能体验

据笔者了解,此次双发共同开发的全新智能化空调产品预计将于8月份正式登陆市场。

据奥克斯技术中心总经理郑永静透露,这款新产品未来在技术层面,将通过加载WIFI模块,通过用户移动设备的APP实现无线控制和远程控制功能,满足用户对于舒适环境的体验。同时,通过收集用户信息及使用行为数据、故障信息的数据,并且进行进一步的数据分析,实现网络化、智能化前沿技术在空调产

品上的应用。

谈及双方的合作契合点,360方表示:“360强大的数据云端也将为这款奥克斯智能空调提供网络平台的相关运行服务、云端数据存储,并对相关需求分析工具、应用软件的开发提供技术支持。”

在奥克斯空调事业部总经理钱旭峰的眼中,“互联网的概念的确丰富了人们对产品智能化的各种想象,但对于制造为核心的空调产业来说,原点还是在用户需求上。过去的20年来,奥克斯的每一次产品创新都充分尊重到用户的各种需求,从热霸到悦悦,好的产品首先是符合用户消费心理,满足其需求的产品,这也是奥克斯目前转型升级战略中,在产品升级单元的重要内容。

据了解,2013年下半年以来,奥克斯开启了企业的转型升级战略,陆续完成了在品牌、产品、管理、服务、品质等方面的快速升级,打造精品空调也成为其战略中的核心思想。

选择在企业20周年庆典对外发出打造“智能化”产品的信号,也让外界看到了奥克斯要“引领行业趋势,夯实市场领军地位”的决心。与360的合作究竟会擦出怎样的火花,4个月后,一切也将见分晓。

京东家电推 30 天无理由退换货

2014年4月15日,京东(JD.com)家电宣布推出“30天无理由退换货”服务,同时,京东家电还将在4月21日-5月11日期间,开启年度最强促销力度的“五一大促”,给广大用户带来一场家电的购物狂欢节。

继去年10月推出“30·30·180”服务之后,京东家电宣布再次大幅度进行服务升级,推出“30天无理由退换货”,消费者在京东购买自营家电产品,在收到商品之日起30天内,在保证商品完好的前提下,均可办理退货服务,无需说明理由。该服务从4月15日起开始实施,此举远远超越新消法规定的“7天无理由退换货”,一举树立了行业服务的新标准。

一直以来,消费者网购家电产品,售后服务是他们最为关心的问题。去年10月,京东宣布用户在京东购买家电后,如果产品出现质量问题,可享受“30天价格保护,30天包退,180天包换”,该服务远高于国家三包

规定的“7天内可退货,15天可换货”。此次京东家电推出“30天无理由退换货”,是“30·30·180”服务的再次升级,让消费者能够在京东“零风险”地选购家电产品,让更多的人知道家电可以后悔,顾客就是上帝,购买与售后服务体验超越线下实体店。

结合服务升级,京东家电同步宣布开启最大力度的“五一大促”。此次大促将从4月21日持续到5月11日,是京东家电全年最大力度的促销活动。京东家电将与所有品牌全面合作,货源供应充足,从低端爆品到高端产品齐备,共同为用户带来最大力度的回馈。

注*:30天无理由退货是指消费者在京东购买自营家电商品,在收到商品之日起30天内(收到商品的第二天开始计算),均可办理退货服务,且无需说明理由,需保证商品、包装及附件完整,无人为损坏磕碰。30天无理由退货政策试运行从2014年4月15日起至2014年7月15日止。

国内首份《中国企业家睡眠指数白皮书》出炉 慕思携手福布斯聚焦企业家睡眠

3月20日,慕思携手福布斯在北京国家会议中心发布了国内首份《中国企业家睡眠指数白皮书》,白皮书显示,中国企业家平均睡眠指数为61.33分,但他们普遍缺乏黄金睡眠,绝大多数企业家会因工作而主动推迟或缩短睡眠时间。

据了解,众多国内外睡眠专家、学者和企业家出席了会议,并深入探讨了睡眠与健康、睡眠与当代都市生

活的关系。中金首席经济学家彭文生认为,健康睡眠与经济紧密相连,企业家群体是经济的承载者,只有睡得好才能干得更好;美国睡眠研究会主席Phyllis Cheung Zee也表示,睡眠健康是非常重要的,每一个人要取得成功都必须要有好的睡眠,睡眠很少,质量不高会影响健康,会诱发高血压、糖尿病、肥胖、中风、心血管等疾病,甚至会导致癌症。慕思总裁姚吉庆表示,人一生当

中有三分之一时间是在睡眠中度过的,而恰恰是这1/3的睡眠质量影响了2/3的精彩生活。企业家是一个特殊群体,企业家的健康睡眠决定了企业家的工作效率、决策效率,同时也影响成千上万人就业问题,对这些群体研究有标杆意义,可以辐射到大众阶层,通过关注企业家睡眠从而推动社会进步和经济可持续发展。

据调查数据显示,中国企业家的

睡眠平均时长为7小时05分钟,但很遗憾的是,中国企业家普遍缺乏黄金睡眠,绝大多数企业家会因工作而主动推迟或缩短睡眠时间。企业家处于困难时期,企业家的睡眠质量会遇到问题,超50%认识到睡眠影响自己的决策能力和企业经营状况。

调研还显示,大部分中国企业家尚未意识到药物对于自己睡眠整体的改变,绝大部分中国企业家没有意识

到日照与睡眠的关系,也较少参加各类户外活动或运动,绝大部分企业家不懂得通过专业方式解决睡眠问题。专家表示,作为全球健康睡眠系统的创造者和健康睡眠理念的首创者,慕思的使命是“让人们睡得更好”,此次慕思携手福布斯举办的高峰论坛,意在把企业家作为意见领袖群体,向他们倡导健康的生活方式,进而带动全社会都重视睡眠问题。