

通程商业：一场跟时间赛跑的梦想之旅

专访通程商业公司总经理柳植



通程商业公司简介

通程集团全资子公司
旗下三大业务板块：通程电器、通程百货、通程万惠超市
至今已进入省内26个城市，门店数量达到50家
目标是成为消费者认可具有市场公信力的零售服务业的专业品牌公司

上世纪90年代初“五虎闹长沙”后，“五虎”之一的通程继续叱咤星城：

1999年，通程商业开设首家综合生活超市；
2002年，通程商业开拓首家大型电器连锁；
2007年，通程万惠一天之内连开两家门店……

21世纪第一个十年，更加强势的对手，日益惨烈的争斗，通程商业在市场的拼搏中有着怎样的畅想？
“我们在跟时间赛跑，我们肩负更加宏大的商业使命。”9月26日，通程商业公司总经理柳植如约接受了记者采访。聊及过往，展望未来，柳植显得信心十足。

小荷才露尖尖角，可这并不妨碍通程梦想“成为湖南首屈一指专业的商业品牌公司”。柳植说，他们一直在路上，总是在出发。
■记者 唐志军

三大板块比翼齐飞

1+1+1怎样才能大于3？

柳植说，自去年11月负责商业公司工作后，他就一直在思考这个问题。在他看来，通程商业旗下三大业务板块电器、百货、超市资源整合势在必行。“平时单兵对阵肯定没问题，要有突破性的发展就必须是全体体系作战。”

2010年，被柳植定位为通程商业的“品牌建设年”。

最大程度整合三大业务板块的资源，提供更多的增值服务。每逢重大节假日，统一以“通程商业”的旗号进行营销推广，三大板块四大业态购物中心、名品、电器、超市互相配合，遥相呼应，形成了强大的品牌力量。“今年国庆期间我们将跟宁乡通程温泉大酒店进行联合推广营销，相信会形成更加良好的市场反应。”

目前，通程商业成为通程集团第一大核心业务板块，在集团大力支持和指导下，销售规模占到集团总销售规模的80%以上。柳植坦承，这既是压力，也是动力。

目前，拥有50个门店的通程商业，一面大刀阔斧升级改造现有门店，一面全省踩点积极主动拓展新店。

通程电器：打出来的家电湘军

2002年，通程商业开出首家大型电器连锁，2004年脚跟尚未完全站稳，两大国内家电巨头相继挺进潇湘，挟资本之力、话语之权，攻城略地，其势不可挡。就在业界为通程电器狂捏一把汗之际，它却选择了避其锋芒，韬光养晦之道。6年光阴弹指一挥间，通程电器不仅没有被打倒，反而突破“美苏包围圈”，上演了一出弯道超越的好戏。如今，通程电器拥有38家门店，成为湖南市场影响最大、进入城市最多、网点数量最多的家电连锁巨头。

柳植说，到年底，通程电器门店将超过45家，进入城市将超过30个，预计销售增长超过60%，进一步拉开与竞争对手的差距。

通程百货：“七剑”闯星城

业界都在惊叹，仿佛一夜之间，通程百货旗下7家门店全部升级“变脸”。

“变脸”，这两个字当然无法完全诠释通程商业百货业态“复兴”的战略规划，更无法展示通程本次斥资数千万对旗下门店的时尚升级和潜伏多年的厚积薄发。

“硬件和软件，品牌和营销，

体系和观念，通程百货都将全新蝶变。”柳植表示，升级后，各大门店爆发出巨大的市场竞争力。星沙商业广场新增1万平方米，销售同比增长200%；浏阳商业广场6月销售同比增长90%；奥特莱斯直销广场半年度销售也增长70%以上；红星商业广场年初开业后，成为红星商圈最耀眼的明星。

“通程百货应是通程商业未来发展的最大潜力股。”柳植对通程百货的期望溢于言表。

通程万惠：3年蛰伏再出发

楚庄王三年蛰伏，一飞冲天。的故事，在湖南商界有了新的版本。

柳植透露，通程万惠超市今年启动扩张计划，年底前必开出新店。“此前，通程万惠蛰伏三年，是为未来的飞跃积蓄力量”。

3年时间仅开4店，与许多高速扩张的零售企业相比，相形失色。在柳植看来，只要市场在、需求在，通程万惠不担心闭关三年后，江湖已经物是人非，大局已定。“本土超市在对这一市场的把握，满足本地市民需求方面，更加到位”。以此与发展契机，通程万惠要立足湖南，与通程电器和百货一样，在专业的基础上体现本土化和独有的个性特色。

购物中心在全省铺开

公开信息显示，年底，通程控股近十年来首次再融资，拟配股募资6亿，其中计划投入3亿元在商业板块。

此前投资者在股东大会上对此次配股募集资金的用途问道：“为什么募集资金不投向公司的主业酒店板块呢？”通程集团董事长周兆达如此表示：“电器行业的优势地位受到影响，因此迫切需要加大投入，完善网点，提升现有门店结构并进一步扩大优势，而百货业是通程的传统优势，经过长时间基础体系的准备，百货连锁的模式已基本成熟。”

是否可以这样理解，“基本成熟”的百货连锁模式，将在更多的地方COPY？

“没错！”柳植并不讳言：“购物中心将是通程商业下阶段发展的重点。我们计划走出长沙，在全省铺开，形成气候。”

购物中心在全省的发展，柳植并不愿透露太多，只坦言“已形成明确的三年发展规划”。

——“跟时间赛跑”的通程商业，正在进行一次理念更新、速度更快、立意更高、劲道更强的梦想之旅！



经济信息

博世家电创新推出冰箱色彩搭配概念

博世·幻彩玻璃门冰箱 引领外观个性化定制新风潮

近日，以颠覆传统、个性鲜明著称的德国博世家电，在“反一成不变——博世·幻彩玻璃门冰箱个性化定制活动”进入高潮期后，升级推出冰箱外观“色彩搭配”理念。该理念基于博世·幻彩玻璃门冰箱能够更换冰箱门体颜色，在现有的博世红、流金沙、冰蓝、尚黑、皓白五款颜色基础上，可自由搭配色彩方案，在打造个性化定制外观的同时，更追求色彩搭配的美学观念，如在热情的博世红中添加一面清新的冰蓝，更显成熟睿智；在流沙金中替换一面尚黑，高贵中透出一丝神秘。酣畅淋漓的色彩搭配犹如用博世·幻彩玻璃门冰箱演绎一场精彩的冰箱版俄罗斯方块游戏。

为了使更多消费者体会到冰箱外观色彩搭配概念的精妙之处，德国博世家电将此前如火如荼举办的购买博世·幻彩玻璃门冰箱享受免费更换中门的服务，从10月7日止延续到10月31日。除了拥有

可自由变幻的个性化定制外形，博世·幻彩玻璃门冰箱的内在间室也可实现随心互换。其中的流沙金色款创新使用先进的双压缩机技术，冷冻、冷藏、0度维他保鲜间室可分别独立运行和关闭，三个温区还可以超大范围的独立变温，实现冷冻、冷藏和0度维他保鲜功能的自由互换，全方位满足消费者个性化混搭需求。

另据了解，博世家电自今年7月份推出“博世·幻彩玻璃门冰箱个性化定制活动”，并在南非世界杯期间，非常有新意地推出基于博世·幻彩玻璃门冰箱打造而成的7款限量版“国旗色”冰箱，如德国、西班牙、荷兰等国旗色，以上两项活动均收到良好的市场反馈，并得到媒体和各地消费者的广泛关注。据湖南苏宁五一店终端促销员反馈，经常有媒体或消费者来到博世家电展台前拍照、咨询。对此，博世家用电器（中国）

有限公司湖南区域总经理张建伟先生表示：“我们有理由相信，此次推出的色彩搭配理念，能将‘博世·幻彩玻璃门冰箱个性化定制活动’推向新的高潮。”

博世家用电器（中国）有限公司湖南区域总经理张建伟先生还表示：“基于博世·幻彩玻璃门冰箱的个性化定制服务，无论是限量版‘国旗色’冰箱，还是色彩搭配理念，都打破冰箱外观颜色单一且一成不变的局面。家电市场正朝着多元化方向发展，消费者的差异化需求越来越明显，如果想在高端家电市场立于不败之地，品牌必须拥有自己鲜明而独特的品牌内涵。凭借坚持‘反一成不变’的品牌内涵，德国博世家电力求与不甘平庸、渴望创意生活的人们取得共鸣，并利用高品质、个性化的家电产品，帮助消费者量身定制与众不同、个性十足的家居氛围，拥有品味独特的生活方式。”

掌握“一二三”选择优质燃气热水器 阿里斯顿燃气热水器 让洗浴更舒适

2009年阿里斯顿在中国市场隆重推出Hi7系列燃气热水器，该产品拥有双比例恒温、宽幅变频燃烧和多模式智控等特点，让消费者更舒适洗浴，畅享安心无忧与高效节能。

“一”种宽幅：宽幅变频燃烧温度自由调节

许多消费者在洗浴时都会遇到这样的情况，冬天洗浴由于家中人多，常常出现热水不够用的情况，基于此，每次洗澡家中的人只能分两批洗，而夏天却又会出现水太热的情况。阿里斯顿Hi7的面世彻底解决了上述难题，其采用三段火排全优化组合燃烧，精准比例调节，温度控制范围更宽，可以实现从35度到70度19个温度段自由调节。这种设定可以保证阿里斯顿的产品冬天热水充足，夏天水不烫，全年都能达到舒适享受。

“两”个比例：双比例恒温四季洗浴全无忧

产品智能化越来越成为厂

商推陈出新的卖点，如阿里斯顿Hi7采用PID智能控制芯片，实时检测用水量和进出水温度的变化，根据设定温度，智能运算并发送工作指令信息。燃气电子比例阀与水量比例阀，根据PID智能芯片的指令信息，协同工作，双重无级变频调节，精确控制进水量与燃气量，同时直流变频风机无级运转，合理配比燃烧所需空气量，确保出水温度精准恒定。拥有双比例恒温的阿里斯顿Hi7系列恒温误差可以控制在±1℃之内，重要的是Hi7的恒温效果不受季节影响，真正是四季全能恒温的好产品。

“三”种模式：节能更人性

燃气热水器中的“佼佼者”Hi7具有三种智能工作模式，分别是标准、经济和浴缸模式。三种模式间可以通过AUTO键自由切换，能单独设定水温出水。并且其经济模式可以将出水设定在6升/分钟节水省气。还有浴缸模式可以设定注水量，顾客在大量注水的时候不需要在旁边看着，使用更便捷。相信渴望家庭幸福的你在购买燃气热水器时，只要掌握了“一二三”燃气热水器巧购买法则，购买一款经典、时尚、智能的热水器就不在话下。

合力叉车
长沙雨花机电市场E区8栋 电话:0731-85685139 84310218

全国“百万贫困白内障患者复明工程”、长沙市人民政府“光明、关爱”工程定点医院
贫困白内障患者免费治疗
湖南城眼耳鼻喉医院 创建“全国白内障无障碍市” 咨询电话：0731—82809999

