

11月6日,"湖南家电发展 论坛"在通程同升湖山庄酒店 召开,省内各大媒体总编辑及 知名厂商高管应邀出席此次 家电发展高峰论坛,共同探讨 行业的发展趋势,共庆"通程 十一周年"。

谈及湖南家电市场发展情况时,通程电器"操盘手"刘伟表示,通程电器1-10月销售整体持平,明年通程电器在稳固省会市场、二级市场的同时,将加快向三四级市场进军脚步,同时开放县城和乡镇加盟店准入。

■记者 杨迪 通讯员 范玲



# 通程电器 开启家电狂欢月

### 【大势】明年家电消费会更好

一向开朗的刘伟在与各家电厂商大 佬讨论家电市场走势时笑容满面,11周 年之喜更是让他豪情满怀:"明年的情况 一定比今年好。"

这并不是虚言。他分析,第三季度,特别是国庆黄金周消费爆发,通程电器与去年同期相比增长10%;虽电商的影响逐渐增加,但传统卖场优势依旧;市场刚性需求旺盛,通程电器客单价增长30%。

通程电器总经理刘伟直言:未来通程电器会坚持4种发展模式,专业家电卖场、伴随通程购物中心发展店中店、配合集团电商板块发展、着手加盟店事宜。

#### 【决策】通程电器另辟蹊径开加盟店

高峰论坛上,不少知名厂商负责人认为:家电实体店未来的蓝海在三四级市场。而深耕湖南的通程电器,前瞻性的眼光早已瞄准乡镇市场战略布局。"目前在全省通程电器门店有49家,其中19家进入三级市场。"刘伟说

一向走在市场前沿,善于思考,引领 风向的通程电器还将投下一枚核弹:将 开放加盟店准人。

刘伟介绍:"通程电器发展过程中, 形成了品牌积累,直营店的发展受物业等 诸多条件限制,就注定通程电器不能快捷 地覆盖性发展,无法让全省消费者以实惠 的价格享受通程电器优质的服务和产品。 这样的情况下,开放加盟店整合三四级家 电市场,就能真正将好的电器产品覆盖至 全省及乡镇市场的各个角落,为湖南家电 业的发展贡献一份力量。"



11月6日,湖南家电发展论坛现场。

#### 【出击】购物赢取奔驰smart半年使用权

在11.11电商狂欢节期间启动 11周年庆,通程电器家电狂欢月时 间更长,活动更多。

11月9日-12月4日持续四周的 通程十一周年庆典月将盛装起航。 盛典第一波11月9日-12日开展。

届时,家装套购最高直省4000元。凭任意正在装修凭证与家装公司签订的装修合同或5000元以上家居建材购物凭证,即可免费领取一张通程电器2012年家装电器现金卡,累计购物最高可省4000元。

同时,持有通程电器2009年前

老发票至门店,单件购物满2500元以上商品,电脑、照摄产品除外,就可获赠通程集团100元商务卡1张。

11月9日-12月4日,在本次庆 典月期间购物满5000元的顾客,均 有机会抽取奔驰smart汽车半年使 用权1次,12月4日将公布中奖顾客 信息。

此外,活动期间,每天开门营业后进店预约或受邀已登记的顾客,购物满2500元起,可获赠价值100元、200元十周年纪念礼包,先到先得。



## 28个城市 49家门店 联袂钜惠 贏购全省

