

国美永乐：大笔采购打响三方共赢战役 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/37/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E7\\_BE\\_8E\\_E6\\_B0\\_B8\\_E4\\_c31\\_37460.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022__E5_9B_BD_E7_BE_8E_E6_B0_B8_E4_c31_37460.htm)

8月16日，国美电器北京总部作战室气氛显得异常热烈与紧张，作为这次国美永乐旗舰启航战役的国美总指挥李俊涛，他全神贯注，紧紧盯住不断被刷新的ERP系统纪录，直到下午五点半他才松了一口气，“与永乐联合采购的产品已经全部到达物流基地了。”紧接着，一场史无前例的大战将在全国各地正式打响。演习实战：双剑合璧 国美永乐发动的史无前例的大战在全国各地已经正式打响。从国美内部了解到，上周五（2006年8月11日）国美永乐在全国范围启动的“全中国全品类全面出击”的旗舰启航战役只是这场大战来临前的“演习”，但“演习”效果已经大大超出国美永乐预期。据国美方面透露，近几日，各品类产品的销售额大幅增长，国美“七大军区”捷报频传，数据显示整体销售额提升了近八成。这次“演习”热销盛况可谓空前，超出了以往“五一”、“十一”等任何一次旺季的促销活动效果，以至于卖场不断传来断货、收银台不足、送货紧张等问题。“演习”效果很令人满意，大战随即全国正式打响。打响后，所有联合采购的价格低、性价比高的产品将全部投放市场，为消费者献上一道饕餮大餐。黄光裕：三方共赢才能决胜 8月16日，黄光裕在与永乐陈晓充分沟通后，确定了本次战役的核心意见。他亲临作战室向本次战役核心指挥人员下达三赢的要求。黄光裕说：“本次战役要实现真正意义上的消费者、厂家、商家三方共赢。”据权威机构测算，目前，国美电器的品牌价值已经达到301.25亿元，

远远超出其它竞争对手，国美品牌深受消费者信赖，20年来服务近30亿人次的消费者，顾客品牌忠诚度高。而永乐在同行中也不逊色，双方联合自然实力大为增强。消费者可以购买到物美价廉的产品；厂家可以快速回笼资金，投入到生产及核心技术研发中去；国美永乐也可以快速提升自己的市场份额。“某种意义上讲，双方启动合并后的效果已经开始凸显，当然，消费者才是最大的受益者。”

价格服务：双刃无敌 据李俊涛透露，本次战役得到了厂家充分的支持和一致认可，知名厂家均积极参与，起初选择观望的厂家也“稳不住了”，开始紧急调配各种促销资源加入到阵营中来，比如安排路演、增加促销员、总经理签售等，期望与国美永乐联合搞好这次促销活动，在为自己增加销售量的同时提升品牌影响力。值得一提的是，这次厂商携手让利消费者刚好体现了国美电器提出的市场营销4项基本原则。“第一，国美永乐独立操作的营销活动，费用由国美永乐自行承担；第二，和厂家共同进行的营销，通过与厂家之间有效的资源整合，共同制定营销方案；第三，明确厂家资源均衡性分配原则，即按市场份额比例进行分配；第四，不强拉厂家做广告、搞促销。”

据了解，国美电器公开表明，希望建立一种“以和为贵”的厂商关系。他表示国美永乐将修正厂商关系，不会恶意压低供应商进货价格，着力打造供应链的价值，通过提升供应链效率提高效益。国美电器华北大区总经理王辉文表示，本次战役让利规模空前，对消费者来说是最好不过的。本周以后，手机产品将成为这次降价促销的主力军，重点在手机新品首销及大量特价手机的销售。本周北京分部200万像素手机跌破900元,MP3手机跌破400元，MP4手机跌破700元,手机

全场平均降幅40%；诺基亚、索爱、三星等品牌6.5万像素多款跌破400元；摩托罗拉超薄折叠照相手机一款跌破1400元；诺基亚百万像素手机跌破1800元，200万像素手机跌破2899元；联想30万像素手机跌破400元；如此精彩的降价活动之外，摩托罗拉、诺基亚、索爱等品牌特价机1折起售，价格最低为40 - 60元，多款新品首销热卖。学生消费者凭学生证购买联通号码仅用1元，诺基亚手机依型号直降100 - 1500元。其次，合资品牌及国产品牌的平板电视将全线降价，上周由于国产平板跳水，市场份额大增，对合资品牌造成很大压力，本周合资品牌将参与竞争，平板电视消费市场将再掀波澜。国美电器全场彩电最高降幅70%，索尼、夏普多款新品上市，液晶电视全场4.5折起。47寸液晶电视跌破12900元；42寸液晶电视跌破8900元；40寸液晶电视跌破7900元；37寸液晶电视跌破6900元；32寸液晶电视跌破4800元。随着立秋后气温转凉，空调也开始进入清仓甩卖阶段。空调厂家也进入了最后的冲刺阶段，本次活动中空调价格将创历史新低。指定型号单台满1000元直降200元，另外，多款1P、1.5P空调推出“抢购价”机型。为了让消费者在享受轻松暑期的凉爽氛围。同时国美电器毫不留情的对店内的国内外各种名牌冰箱进行普降，还有大礼相送，力求让消费者在享受冰凉美食的同时爽口爽心：LG两万元以上对开门冰箱买一送二，赠送巧克力手机一部和价值2999元数码相机一台；主流品牌对开门冰箱全面低于普通冰箱市场价，最高降幅2800元，最低仅售5899元；普通冰箱最高降幅75%，最低仅售399元；洗衣机最高降幅70%，一款全自动洗衣机仅售499元。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)