

拼营销 拼服务

家电价格不拼“跌”，特色经营“买卖提” 本土家电卖场的突围之道

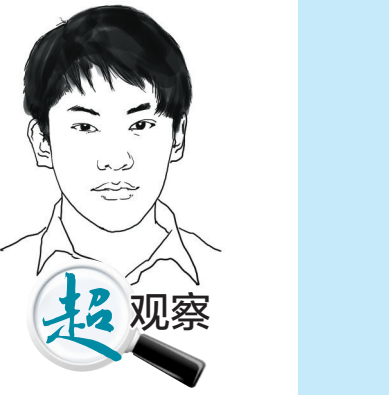
■ 本报记者 张靖超



海口新华南路大电器商店云集。本报记者 陈元才 摄

岁末年初，海口的各大家电卖场纷纷推出新春促销活动。信兴电器推出“年货采购计划”，苏宁亦有“春节不打烊”的活动方案，无论是线上还是线下，家电卖场的竞争伴着时间流逝日趋白热化。

自国美等品牌2005年进驻海南以来，9年的时间里，本土家电业一改“跑马圈地”的粗放型发展模式，在一次次商战交锋中，逐渐摸索出了适合自身的生存发展之道。



消费 警醒

老人手机没上网 话费屡屡被偷吃

业内人士：或是山寨机内置吸费软件

本报海口1月28日讯(见习记者王培琳 记者周月光 通讯员何海舟)冲着只能打电话去买的老人机，不发短信也不上网，每月却莫名被扣除几十元甚至上百元话费，这是怎么回事？

庞女士的母亲就遇到了手机话费被莫名“偷吃”的怪事。庞女士告诉记者，去年11月底，她70多岁的母亲在海口办理了某运营商公司的手机号。当年12月，庞女士发现母亲话费扣得很快，便拨打该运营商客服电话咨询。客服工作人员查询后回应：该号码开通了语音杂志功能。

“老人家平常只偶尔与家人电话联系，不会发短信，手机只办过通话套餐，开通语音杂志更是不可能了。”庞女士很费解，她要求运营商立即免除这项费用，并取消这项业务。经过交涉，运营商退还了68元所谓的语音杂志费用。

然而今年1月23日，庞女士发现母亲手机话费又被多扣了68元。再次查询后，运营商客服的回复还是手机订制了12590语音杂志。

“不是上个月就要求取消了么？”庞女士为避免此类事再次发生，拨打了工商12315投诉电话，要求运营商给个说法。

就上述投诉，记者也向运营商了解到，老人的手机很可能中毒了。

不拨号不上网，手机怎么中毒？除了运营商可能存在的漏洞，一些手机本身也可能是产生流量的“罪魁祸首”。明珠广场DC城一位手机经销商告诉记者，部分型号的老人机制造成本非常低，制造商有时会选择不一些并不是非常完善的芯片，因此手机运行时，系统漏洞可能导致手机后台直接连接上网，这也是一些山寨手机“吸流量”的原因之一。

兵临城下 毛利润降了一大半

2005年末，国美电器登陆海南；2006年1月，国美电器第一家店面在海口市海府路正式开业。国内大品牌进驻，一时间人潮涌动。

“国美进驻海南后的第一个月，曾向到场的消费者免费发放100元代金券，价格在100元以下的电器，消费者可以不费一毫地打包带走，这招下来本土卖场生意冷淡许多。”美都家电企划部部长周月海依然记得国美电器初入海南市场时，锋芒毕露。

周月海告诉记者，国美与苏宁的最大优势，在于资金雄厚并借助全国数千家的店面产生的大采购量。所谓大采购量，即对某几种型号的家电产品，由总部进行全国订购，对某型号电器的采购量达数万台、乃至数十万台，是其全国数千家店面所需的数量，由于数量巨大，厂家给出的价格也要比一般批发价低不少。利用这一优势，国美、苏宁在制定售价时，就能够降低价格，比本土家电卖场低出不少。

据了解，目前的家电行业是一个利润相对较低的行业，年纯利润率一般不到8%。但在过去，尤其是国美、苏宁进入海南前，本土家电卖场的利润率可达20%以上，海口一些小型卖场的利润率甚至超过30%。

除了价格优势，国美、苏宁等为了维护品牌形象，在服务方面也同样值得顾客称赞，尤其是在维护、保修方面。周月海回忆称，国美进驻海口后，仅一年左右的时间，海口市的一些小型家电卖场纷纷关张。

短兵相接 价格战中营销反击

家电行业竞争，取胜关键在于对价格的把控。

海口本土家电卖场美都家电销售负责人也发现，国美、苏宁的优势在于其在国内的门面有数千家，经营范围遍布全国，且采取全国统一售价的方式，因此价格普遍较低，但是这也会有一个缺点，即价格弹性差，活动让利相对会少。相对而言，本土家电卖场的价格弹性上则相对要强，遇上节日或者店庆等特殊时期，可多让利，价格弹性区间大，在策划营销活

动时是一个优势。

另一家本土家电卖场，信兴电器销售部的负责人也注意到，国美、苏宁如此大采购量的进货仅限于某几种型号的产品，也就是说某几种型号的电器会比本土家电卖场价格低，但是型号种类却不如本土家电卖场齐全。

随后，美都家电与信兴电器便针对本土客户需求，大量采购高端电器及国美、苏宁热门型号之外的电器。此外，本土家电卖场还积极争取成为其在海南的代理商。

“国美、苏宁覆盖面广，也会让家电品牌商有所顾虑，若市场渠道被垄断，则在海南地区的销售工作会处于极为被动的处境。”周月海说，为此，美都家电与美的等国际品牌合作，成为其在海南的最大代理商，使得在面对国美、苏宁乃至其他家电卖场时，卖场中有更多的美的电器，价格也相当实惠，吸引了众多的美的品牌忠实用户。

分庭抗礼 特色经营扬长避短

竞争的同时，本土家电卖场也从

省通信管理局：打击电话“黑卡”，实名登记要落实

记的电话卡并非全是“黑卡”。

海南省通信管理局相关负责人表示，目前我省电话实名制登记率整体已达到90%以上，剩余的不到10%的未实名登记的电话卡，是在2013年9月前开通服务但此后未变更业务的用户，没按照要求进行登记。

“这就导致目前社会上仍保留了旧的未实名登记的电话号码。”该负责人说。

销售渠道 低级电信运营商代理点

27日下午，记者在海口市DC电脑城走访时，一楼一家只出售联通卡的商家称，在这里办理联通卡，如果客户需要，可以不用自己的身份证登记，有已登记好的联通手机卡可直接出售，每张售价60元。该商家介绍，这些联通手机卡是联通的3G风行卡，是本月新办理的，每张卡内存有50元话费，使用时只需插入手机当中，然后随意拨打一个号码便可开通。

该商家同时解释称，由于该卡未进行实名制登记，因此只在短期内有效。

IT 动态 “黑卡”伸黑手 “黑话”吸黑金

■ 本报记者 张靖超

三亚市公安局近日破获一起赌博诈骗案，涉案金额近千万元，经调查，犯罪嫌疑人王某吉等人长期在三亚租房开设赌场，采取群发手机短信、发卡片、高回扣等手段，利用黑旅游车、出租车带客人到赌场内，以赌博为名，用特制扑克牌为工具对赌客进行诈骗，牟取不法利益。其中采用的手机便是“黑卡”，即未实名登记的手机卡。

权威释疑 未实名登记卡≠“黑卡”



权威释疑 未实名登记卡≠“黑卡”

根据《方案》给出的定义，电话“黑卡”是指未进行实名登记并被不法分子利用进行传播淫秽色情信息、实施通讯信息诈骗、组织实施恐怖活动等违法犯罪活动的移动电话卡(含无线上网卡)。也就是说，“黑卡”肯定是未实名登记的电话卡，但未实名登

← 本报记者 陈元才 摄

改版 之声



风帆扬起 蓄势起航

南国暖阳洒在脸上，温暖着我们的心灵，总能给人重新出发的力量。海南日报《IT家电周刊》携全新的面貌正式与您见面了！

在这样一个数字时代，我们将触及到数字生活的各个角落：IT、数码、通讯、家电，为IT家电的消费者服务，为了IT家电行业的健康发展，是我们《IT家电周刊》改版的宗旨；“不将就”，做好每一个细节，是我们报道IT家电新闻的目标。

《IT家电周刊》将权威发布相关IT、家电品牌消费趋势信息，全面报道市场和行业的最新动态，追踪行业领头人物，提供专业及实用资讯，服务市场，为行业的决策者、管理者、经营者和消费者提供及时、有效、全面和精准的信息服务，促进生产、引导消费。我们将以权威、专业的行业深度报道为依托，努力打造商家和消费者之间的桥梁，为推动消费市场健康、有序的发展尽一份力。

甚至任何您希望了解的内容，您需要获得的产品导购方案，您使用数字产品熟知的技巧、心得，您想与他人分享的信息……都可以告诉我们，我们将竭尽所能为您服务，也将不遗余力地提供空间，与读者一起分享您的甜蜜与忧愁！

风帆已经扬起，《IT家电周刊》蓄势起航。我们希望您能与我们一路同行，给予我们最强有力的支持！

业界 贺词

满眼生机转化钧，
日新人巧日争新。
祝贺海南日报IT家电周刊成功改版。
新的一年，数字与报共同成长，
携手共创新辉煌！
海南新闻传媒集团

热烈祝贺《海南日报·IT家电周刊》成功改版！
格心齐同愿携手日报共同为读者奉献更多号外行
业先锋资讯和前沿科技！
祝日报家电周刊越办越好！
李海江

热烈祝海南日报集团
家电周刊成功改版！
祝愿周刊越办越好！

海南美都家电 曹强

美都家电 热烈祝贺海南日报IT家电周刊
创新改版，祝海南日报IT家电周刊越
办越好，做行业榜样！
美都家电：陈松松
2015.1.28

版面联系

蔡佳倩 18608978135
张靖超 18689937782
王 艺 18608986288