编者按

商业是城市经济的晴雨表,商场是城市实力的风向标。经济越繁荣的城市,其市场的专业度越高;而越专业的市场,其运营情况越好。深耕市场十年,和信销品茂现已拥有十堰规模最大、专业化程度最高的通信设备卖场,拥有十堰集约化程度最高、品类最齐全的娱乐产业链条,拥有市场口碑良好的超市连锁行业领航者好邻居,为消费者提供吃、喝、玩、乐一站式、专业化服务。从行商到坐商、从散商到集商,反观商业的发展之路,不难发现,越先进的商业,对物业、配套、区位、集群性等硬件要求越高,对管理、运营、招商、信息等软实力的要求也同样水涨船高。和信销品茂在商业领域取得了显著成绩,在十堰市场赢得了良好的口碑和信誉,这离不开它的诚信精神和规范专业的管理,离不开商场与入驻商家的良性互动,离不开"以文化树形象,以活动兴市场"的经营理念!同样是零售业,为什么好邻居的商超人气这么旺?同样是手机卖场,为什么和信销品茂的做得特别好?透过现象看到本质,解析其背后商业成功的秘密,为创业者提供实战经验,为十堰商业发展背书。

和信销品茂系列报道之一

和信销品茂手机城:

打造十堰手机全产业链专业卖场







每一座城市都有一个中心,引领和带动着城市的发展,彰显和流溢着城市的气质。

无论是商业中心、文化中心或者教育中心,中心的形成必然伴随着资源的聚集和人群的聚拢,进而对周边产生强烈的辐射效应。对于十堰而言,邮电街就是一个经过近20年发展形成的手机通信行业中心,集手机销售、售后维修、手机配件于一街。而位于邮电街核心区域位置的和信销品茂手机城,则是十堰手机行业中心的中心。

得益于得天独厚的地理优势和人气资源,经过多年的创新发展和蝶变升级,和信销品茂手机城已经成长为十堰手机通信全产业链一站式、体验式,专业化、规范化的手机商城。

■文、图/记者 刘姣 见习记者 朱小沐 通讯员 李军

品牌蝶变,打造手机全产业链专业卖场

"这里的手机真全,各种品牌,还有手机配件,今天一次购齐。"即将迈入大学校门的张杰在母亲袁女士的陪同下来到邮电街和信销品茂手机城购买一部新款智能手机。

走进和信销品茂一楼的手机城,简洁、大气、明快的装修风格让他们眼前一亮,品牌手机销售区中各种品牌手机专卖店排列有序,琳琅满目的新品手机令人目不暇接,每个手机专卖店中往来咨询、选购手机的顾客络绎不绝。

华为、三星、OPPO、VIVO、小米……张杰一家家咨询对比,最终在手机城中的华通通讯手机专卖店看中了华为P30手机,并且以低于官网10%的价格买下了它。

随后,张杰兴高采烈地来到转角的手机配件专卖区,这里手机壳、手机膜、耳机、充电线、充电宝等各种手机配件一应俱全。他走进南方通讯手机配件专营店,挑选了一个个性十足的手机壳,同时给手机贴了一张最新款的防偷窥钢化膜,一共才花了20元钱。

"身边的朋友中流传着这样一句话'买手机,到和信',今天亲身体验到了和信销品茂手机城的服务,手机品质好、价格优,省心又省钱。"袁女士告诉记者。张杰表示:"好多同学都来这里买,同款手机真的能便宜不少,还是正品行货。"

张杰及其母亲的手机购买体验只是和信销品茂手机城品牌升级展示的一个缩影。

2019年,和信销品茂手机城全新升级,提升消费环境档次,扩大产品经营范围,丰富产品销售渠道。目前,手机城经营面积达7000余平方米,手机卖场区、手机配件区、手机维修区,功能区域划分明确,60多家商家在这里开启梦想之路。品类繁多、品种齐全的手机周边产品,让和信销品茂手机城成为十堰市民购买手机及手机配件、维修手机的首选之地。

质优价廉,线上线下多渠道经营

和信销品茂手机城以其较大的规模、独有的市场影响力和辐射能力,占据着十堰通信行业零售批发的领先地位,影响着十堰手机通信行业的发展。中国移动、中国联通、中国电信三大运营巨头聚集于此,苹果、三星、小米、华为、OPPO、VIVO等国内外知名手机品牌纷纷进驻,专业的售后、维修点在此提供优质服务,种类齐全的配件零售批发商户为客户提供质优价廉的产品。

据了解,很多商户都是国内外知名手机品牌的核心客户、一级代理,他们能够直接与手机厂家对接,省去中间加价环节,获得正规进货渠道,让消费者真正能买到质优价廉的产品。

和信销品茂手机城的华通通讯是华为手机专营店,并且是华为集团368核心客户。"所谓368核心客户,是指全国仅有的368家大客户,华为Mate系列和P系列只有368核心客户才能拿到货。"华通通讯总经理李从青介绍,作为华为集团的368核心客户,华为集团会有一定的扶持政策,新品首发预售阶段,每部价格比官网低100—300元不等,"这也就是为什么顾客可以在我们这里以低于官网的价格买到最新款手机。"

在和信销品茂手机城,除了品牌手机,手机配件、售后维修都可以在这里获得优质服务的同时,以低于市场价格购买。

尚东良是南方通讯手机配件专营店负责人,他所经营的店铺是一家手机配件零售批发兼营的小店,看似小小的一个零售批发店,却拥有年销售额百余万元的业绩。这其间少不了尚东良的辛勤耕耘,也取决于他的经营之道。

尚东良告诉记者,店内的所有产品都是通过正规渠道直接从厂家进货,这样不仅保证了产品品质,也能获得足够的价格优势,"这中间的利润我们直接让利消费者,吸引更多人前来购买的同时赢得口碑。"

除了线下的批发零售,尚东良还提到了和信销品茂手机城搭建以十堰热线为主力的网络平台,所有商品实现线上线下多渠道销售、互动互利。

创新经营,领跑十堰手机卖场新变革

顺应时代潮流,和信销品茂手机城全面提升手机城的经营格局,整合移动、联通、电信三大运营商,打造现代通讯体验区;集结华为、苹果、OPPO、VIVO四大品牌,打造手机品牌展示区;创建国内首家手机博物馆,展示通讯文化。

和信销品茂总经理陈尚超自信地向记者介绍,在管理方面,新卖场实行全新业态、全新的管理模式,四大统一优势保障了旺场经营:统一业态规划吸引目标客户,统一招商确保商业品质,统一经营营造商业特色,统一管理实现永续经营。

在服务方面,合理配置公共资源,实现资源共享;合理规划业态,既满足多元化消费需求,又保护经营者的盈利空间,提升盈利能力;不定期开展活动营销,升华企业品牌;扶持客户创业创新,助推年轻创业者成长发展;扶持与规范并举,营造良好卖场环境,既保护商户的利益又维护消费者的合法权益。

据悉,和信销品茂成立了商户联盟,使所有手机的价格基本持平,严厉打击恶性竞争,以营造良好的售卖环境。同时,为了保障消费者的权益,和信销品茂明确禁止在手机城售卖假冒伪劣产品,一经发现,该商户将永远失去在和信销品茂经营的资格。

陈尚超介绍:"未来和信销品茂手机城不仅仅是成为一个高度集中的现代化全产业链专业手机卖场,更要成为一个手机文化展示的平台,让消费者了解手机文化、体验智慧生活,引领手机通信行业消费市场。"