编者按： 为促进我省家电企业实现跨越式发展，提升我省家电企业创新能力，强化我省家电企业的市场竞争力，加强我省家电企业之间的合作与交流，本报从今日起特开辟“家电名企系列访谈录”栏目，通过聆听家电企业高层的声音，为安徽家电生产企业、销售企业发展提供“智力支持”。敬请关注。

安徽国美电器总经理马裕新——

国美入皖六年诚信新起航

安徽国美自2005年成立以来，一直秉承国美集团总部“创新、开放、合作、竞争”的经营理念，以“待客如友、快乐服务”的服务精神，创新务实、精益求精。经过几年的发展，尤其是经过2008、2009两年的优化、改进，目前已在合肥、芜湖、蚌埠、六安、铜陵五个地区拥有11家门店，公司发展处于稳步上升、健康发展的阶段。 董方



安徽国美电器总经理 马裕新

昨日
厚积薄发 整合布局 完善安徽市场

2010年，是安徽国美厚积薄发的一年，公司在网络布局、市场掌控、门店打造、团队建设等各方面的经营管理能力都有了显著提升，销售额也大幅提高。安徽国美达成全年任务112%，同比提升38%，在经营绩效上，实现了历史性的转折。

去年上半年，安徽国美成功完成皖北二级市场蚌埠、六安2个门店的升级改造，开业期间，销售同比增长最高达1600%以上，接着，又成功完成皖南二级市场芜湖金鼎店的新模式改造，开业销售在芜湖家电市场名列前茅！

疯狂“9·30”，宿州路店和滨湖店同时盛大开业，揭开了安徽国美单日销量最高的新篇章；国庆期间，安徽国美销售同比增长103%；去年12月10日，合肥新天地广场店成功开业，销售全线飘红；去年12月23日，国美万达店开业，创造了安徽国美单店开业销量最高的奇迹；去年12月31日，安徽国美重磅出击，再次为安徽国美2010年度销售完美收官增添精彩！去年下半年，安徽国美有史以来第一次提前顺利完成总部下达的半年销售任务，完成率达126%。

优异的成绩，为安徽国美赢得了集团总部颁发的2010年度“突出进步分部奖”！

今天
诚久保障 创新服务 回报客户

国美电器作为中国最大的家电零售连锁企业，一直坚持诚信经营、创新服务。每年，安徽国美都会举行顾客恳谈会等惠民活动；每月，都会针对国美会员开展丰富多彩的活动。国美电器始终贯彻“诚久保障”承诺：19天内如果出现所购商品价格下降，国美向消费者退还差价；39天内如果商品出现质量问题，符合诚久保障范围，可以免除一切费用给予退货；99天产品质量出现问题，符合诚久保障范围，可以无偿换货保障。

近期，随着空调销售旺季即将到来，国美电器推出了“清凉一夏”空调免费清理活动，消费者在3月31日前，可以凭2008年至今的国美空调购物发票到就近国美门店预约，也可拨打4420720电话预约，即可享受空调免费清洗服务。免费服务的项目包括：空调室内外机、室内机过滤网、冷凝器的清洗；检测电压是否正常；空调运转试机。

为将这项服务消费者的举措落到实处，安徽国美特别启用了“神秘顾客”计划，派出国美内部人员进行“暗访”，并体验国美电器售后服务是否完善到位。同时，国美电器还向广大消费者郑重表示：欢迎消费者、媒体及社会各界对国美电器的经营进行监督并提出建议。

明天
关注泛长三角 谋求更大销售规模

随着国家中部崛起战略的深入实施，统筹城乡发展方略的扎实推进，尤其是“泛长三角”概念的正式提出，使安徽经济发展迎来了新一轮机遇。合肥经济圈、皖江城市带、沿淮城市群等三个“增长极地带”在全省的率先突破，发达的交通枢纽、丰富的旅游资源、优越的投资环境，使各地市经济快速发展，大大提高了城乡居民的收入水平，家电需求也随之越来越大。

2011年，安徽国美将迅速在条件成熟的地市加密网络布局，加快开发步伐，增加门店覆盖率，多开旗舰店、大店、社区店等各种规模的门店，全方位满足消费者的需求，全力为消费者提供优质、便捷的服务。

通过2~3年的发展，迅速扩大市场占有率，力争在安徽省内家电零售连锁企业中取得最大销售规模，从而取得资源最大化优势，进一步降低经营成本，为消费者提供更优惠的商品价格，努力实现国美电器关注社会、奉献社会、“成就品质生活”的崇高使命。



“倒春寒”吹凉了春装生意

合肥的春天有点短，商家如何争“春”？

星报讯（记者 沈娟娟） 近日，人们尝到了“春寒料峭”的滋味，同样打了个冷战的还有春装。

遭遇“短暂的春天”，再加上“倒春寒”，不少商家都想起了自己的应对招数，有的“跳过”春装直接卖夏装，有的则把去年的存货拿出来“替补”。

“几乎感觉不到春天和秋天，感觉刚脱下棉衣，就能穿上T恤了。”省城某银行工作人员夏蓉对短暂的春天深有体会，她表示，今年压根就没有购买春装的打算。

春季和秋季气候宜人，但是却在不断缩短。国外一项研究结果显示，地球的暖化加剧，四季交替混乱，春天和秋天越来越短暂，而夏天和冬天则越来越长。

昨日，记者从省城几家大型商场了解到，春装在过年的时候就开始陆续登场。省城百大乐普生商厦营运部工作人员透露，目前春装占比已经达到了90%，但是相比其他季节的服装，春装的“寿命”却显得有些短。

服装对天气的“变脸”非常敏感，而近日的一场“倒春寒”无疑让春装更加觉得寒冷。

省城白马服装城三楼某女装店负责人陆玲做了个粗略的估计，寒冷天气让她店里的春装销量比前段时间减少了三成左右。

另一家商场的工作人员表示，为了增加春装的销量，商场用双倍积分、打折等办法增加服装的附加值，以吸引消费者购买。

不过，也有一些嗅觉灵敏的小店直接跳过了春装这个过渡期。记者在省城红星路上的部分服装店看到，有的春装采用雪纺等轻薄的面料，而有的店里则直接是夏装“唱主角”，春装跟夏装的关系越来越“亲近”。

儿童教育成“最赚钱”行业

网上购物、汽车养护美容紧跟其后

星报讯（记者 宛月琴） 哪个行业最赚钱？哪些人的钱最好赚？中国连锁经营协会发布2011年中国最具成长性的特许加盟行业显示，儿童教育培训已经连续三年成为最具成长性且投资回报率最高的行业；网上购物、汽车养护美容紧跟其后，成为最赚钱“冠亚军”。此外，速递物流、汽车租赁和经济型酒店等行业也很“赚钱”。

昨天，记者从中国连锁经营协会了解到，“2011年度中国特许经营投资景气调查”结果出炉，对特许经营在新一年的发展走势进行了预测。

在调查涉及的45个行业、业态中，儿童教育培训已连续三年被特许总部、加盟商和专家一致首推为最具成长性且投资回报率最高的行业；婴幼儿用品零售业务也被视为具有潜力和投资价值的行业。

在今年最具成长性的前10位中，网上购物排名第二，上升幅度最大。受益于电子商务的高速发展，快递服务业也被推选为最具成长性前10位行业，但目前连锁经营方面还处于摸索和起步阶段。

调查还显示，餐饮业是推动特许加盟发展的主要力量，火锅、中式快餐和休闲饮品是其中最活跃的部分。在本次调查所涉及的餐饮业8个细分业态中，火锅的投资回报处于领先地位，中式快餐的发展潜力最大。

此外，汽车养护美容的发展前景和投资回报水平都位列第三，但市场的不规范问题也较为突出。

各大商帮将“会师”安徽

星报讯（记者 宛月琴） 昨日，记者从安徽国际徽商交流协会了解到，今年4月24日~26日，2011年中国商业文化创新论坛暨商帮领袖交流峰会将在池州举行。届时，各地商帮及商业大腕们将“会师”安徽。

论坛期间，将邀请众多重量级的商界人士纵论当前世界经济发展趋势和“十二五”期间中国商业走向，领会中华民族传统文化在构建现代商业文明中的重要作用，展现现代商业精神。



合肥九洲泌尿专科
（原合肥市第二性病防治所）
专科咨询：0551-4677119
皖医广2008第09-27-303号
地址：徽州大道友好医院旁乘坐公交车至“东陈岗”站下往南300米即是

安徽省大众中西医结合研究所门诊部
皮肤科
皮肤病康复热线：0551-3910089 13655556136
地址：合肥市亳州路与北一环路交叉口（庐阳区政府南侧30米）市内乘12、14、21、22、106、125、131、138、161路至亳州路站下即到 网址：WWW.DZZXY.COM

栏花广告 新闻版的感叹号！
1800 刊一（一个月） 送1（一个月网站宣传）
规格：4.5x2.5cm
征订电话：2611610 13505519197