

山东青岛美菱小家电团购供应，青岛美菱小家电批发商

产品名称	山东青岛美菱小家电团购供应，青岛美菱小家电批发商
公司名称	江西盈晟贸易有限公司
价格	150.00/件
规格参数	美菱:挂烫机 MI-GLZ-1803:1.4l 合肥:3.4kg
公司地址	江西省萍乡市芦溪县芦溪镇古城管理处综合办公楼飞天创业园412（注册地址）
联系电话	15307997774

产品详情

市场的商业机会，并不是家

电厂商“想有就能有、想要就能要”的。比如，**国美**

电器在大股东黄光裕回归之后也曾“豪言壮语”要恢复市场地位，终不只是连员工的工资都拖欠了，还面临着多地的线下门店关闭以及线上自有电商平台没客流的经营尴尬。如今，作为大股东的黄光裕终于出手相继借款给公司用于发工资和经营，但这并非长久之计，如何让国美自己能“赚到钱”才是上策。

在作为传统家电卖场的国美电

器发展陷入“沼泽地”，作为家居大卖场的**红星美凯龙**

似乎看到了希望和机会，再度放出豪言，要将高端家电的销售业务目标锁定在6、7百亿。这种喊口号式的叫卖营销，对于家电企业来说，早已经是再熟悉不过。而让红星美凯龙突然对家电产生兴趣和信心的原因，正是家电企业纷纷布局“前装渠道”。但是，家电企业如今需要的是前装渠道，而不是家居大卖场。没有零售服务能力的家居大卖场，跟**苏宁**、国美们没有区别。家电企业如今看重的渠道，一定是其面向用户的零售服务能力，而不是降价促销能力。

事实证明：不管时代怎么变、市场怎么变、消费怎么变，对于家电企业来说，在市场经营和商业争夺中

有一点不能变，就是必须牢牢把握市场竞争的主动权，才能具备引领市场发展的话语权。无论是苏宁、国美，还是红星美凯龙，或是京东、天猫，无论是海尔、美的、海信，还是奥克斯、康佳、格兰仕，必须要在持续多变的市场经营和竞争中，掌握竞争的主动权，才能具备应对各种挑战的选择权。