

卖场活动

“冰舞中原”空调服务再次走进两个社区

继郑州晚报成功举办冰临天下服务社区后,“冰舞中原”服务文化社区行再一次的启动,郑州晚报联合国美电器、永乐生活电器、鑫苑置业及各知名空调厂商,进驻我市各社区,免费为该社区的居民提供服务。其中7月21日~22日进驻汇宝花园,7月27日~28日进驻开元小区。

在此期间,义务为各大社区的新老用户提供空调的免费清洗、保养、维护。同时也为各大社区新老用户传授电器清洗、保养、维护等知识。每个周六、周日,为社区的居民提供精彩的联谊活动、傍晚播放经典电影,让社区居民纳凉的同时,也让眼睛舒爽一下。各大社区的居民不但可以参与到其中,还可以得到各种精美的小礼品。 谢宽

20名大学生到国美永乐勤工俭学

从本报上周五发起暑期勤工俭学活动征集信息到记者发稿时为止,晚报联合河南国美、河南永乐生活电器推出的这一针对大学毕业生的活动正在有条不紊的进行之中,共有200多名大学生报名,而经过面试,最终被选定的20人将在明天正式开始自己的暑期实习之路。

暑假期间,不少大学生会选择留杭寻找社会实践的机会,一些学生表示,他们都经历过寻找暑期兼职等形式进行社会实践,但是许多公司都不愿意接收在校大学生。国美和永乐在看到了现在的大学生由于欠缺工作经验就业难等诸多问题后,决定为广大高校学生提供有偿实习岗位。对于表现优异者,国美电器将会颁发结业证书和“奖金”。

国美河南大区总经理常城表示,国美电器自身在发展的同时,也不忘记回报社会。只要是国美力所能及的,都会全力去做。国美和永乐这一次为放暑假的大学生们提供实习机会,虽然实习的时间只有一个月,但相信他们在这一个月的“生活”中会了解到如何销售产品、如何待人接物、如何处理生活中遇到的各种危机。“我们提供的是一个宝藏,能挖掘到多少金矿还要靠自己的辛勤努力。” 祁京

“消费者心中最健康的饮水设备”有奖调查活动启动

从7月1日起,由国家标准委和卫生部联合发布的《生活饮用水卫生标准》强制性国家标准和13项生活饮用水卫生检验国家标准正式实施。在此情况下,许多饮水设备厂商也在安全、健康饮水方面做足了充分准备。那么,在消费者心中,哪个饮水设备会是“消费者心中最健康的饮水设备”呢?

郑州晚报家电卖场部为进一步提高各饮水品牌在消费者心中的知名度,将于7月20日开展对饮水设备进行“消费者最健康的饮水设备”调查问卷活动。

此次活动中,晚报联合安吉尔、奔腾、佳尼特、美的、先锋、溢泰、沁园等全国知名饮水设备品牌在郑州晚报刊登“消费者心中最健康的饮水设备”调查问卷,由消费者去评比“在消费者心中最健康的饮水设备”。

对参与的消费者,晚报将抽取一、二、三等奖共6名,奖品是由奔腾提供价值为300元、200元、100元的饮水设备或精美礼品。另外,消费者还有机会获得位于经三路与纬四路交叉口的佳尼特净水器专卖店提供的特等奖——每台价值1000元左右的净水设备十台。

参与热线:67655203

晚报记者 谢宽

本报携手知名电动车品牌举办“电动车社区行”

如今,作为绿色非机动车交通工具的电动车,以其无污染、无噪音,既有自行车的轻便,又有机动车方便的新型代步车,成为城市个人交通工具的最佳选择。为了帮助社区里的业主免费检修和维护电动车,推荐质量过硬,价格优惠的电动车,本周郑州晚报携手森地电动车举行电动车社区行活动。

郑州晚报联合协办单位及各知名电动车品牌的商家,将于7月21日同“冰舞中原服务文化社区行”一起进驻开元小区做活动。义务为各大社区的新老用户提供免费的检修、保养、维护。并为各大社区的新老用户赠送小礼品和为各大社区新老用户传授电动车保养、维护等知识。 谢宽

有人打出最高降幅上万元,有人推出全场疯狂送 南阳路家电圈开始新一轮促销战

晚报记者 祁京/文 吴琳/图

头伏将毕,中伏又至,在酷暑之中,南阳路家电商圈将在明天进入一场新的厮杀之中,永乐的“旗舰店行动”本周将以南阳路作为主战场,而五星电器也借着南阳路大卖场迎来2周年店庆,把大量的资源和人力投入到了南阳路来。南阳路,这个郑州北区和西区的连接点上,将在明天开始新一轮的促销战。

有什么样的力度

两家连锁本周末再次在南阳路投下巨额资源

“永乐三大旗舰店在盛大推出普降20%,最高降幅40%的大型促销风暴的影响下,来就送洗衣粉,购物从满288元到38880元,分别送饮料、电饭煲、DVD、微波炉、手机、数码相机、分体空调和柜式空调。”河南永乐生活电器总经理丁宁表示,这些活动将在南阳路店达到最大力度,全面冲击市场。

“南阳路卖场前500名顾客来就送食用油;在郑州各大卖场全场购物满800元送300元全场通用券;消费不同金额,即有八级大礼派送。此外,顾客在五星各大卖场购物满200元还有机会以1元价格购买名牌1P空调。此外,对于五星的老顾客,五星也做出了‘豪礼回馈老顾客’的承诺,只要在活动期间,持五星电器购物老发票的前100名顾客,购物即送40元中国翰园门票,购物满1000元再加赠九阳料理机一台。”五星电器河南分部总经理战卉表示,本周河南五星将把重要的资源投入到南阳路大卖场,而对于和永乐的竞争,战卉似乎并不担心:“对于行业来说,大家一起做一件事情效果更显著。”

为什么是南阳路

南阳路家电商圈已经基本形成,成为连锁必争之地

从春节过后,这已经是家电连锁第二次在南阳路集中地推出促销活动,如果说第一次是偶然相遇的话,第二次就表明了一种规律性。

“尽管上周六、周日大雨下个不停,但是永乐二七、南阳路、商业大厦三大卖场的收银台前却出现了排队等候的火爆场面,销量同比增长150%,其中南阳路店竟然翻了二番。”丁宁这样描述永乐

南阳路店的业绩和重要性。

“南阳路店在五星体系内有着举足轻重的位置,从实际销售的达成效果来看,南阳路店的业绩是相当突出的,这也让我们非常重视在南阳路的促销活动。”战卉对南阳路在河南五星的地位做这样的阐述。

业内人士指出,南阳路一再出现促销战,其实要从郑州家电连锁业的变化考虑,“在

核心商圈,家电连锁惯有的低价促销、持续扩张的形象已经开始改变。取而代之的,将是丰富的产品线、良好的门店服务以及舒适的消费体验。”而在核心商圈之外的旗舰店,比如南阳路家电商圈,具有主力商圈地理、产品丰富、购物环境宽敞、一站式购物、促销资源充足、品牌号召力强、高端新品比例高等方面的全面优势,随着经营时间的增长,其辐射范围

和吸聚效应将进一步放大,将对区域内的其他类型店面造成极大冲击。正是出于这样的考虑,家电连锁开始在核心的二七商圈主打形象战略,而在以生活家电消费为主的南阳路和碧沙岗,则开始了比前几年更为惊心动魄的促销厮杀。“种种迹象表明,家电连锁业的开店扩张仍在继续,但与以往不同的是,抢占中心区的‘制高点’成为关注的重心。”

为什么扎堆经营

南阳路现象的一再出现表明,家电连锁的发展呈现集约性和差异化

随着家电连锁扎堆南阳路,对于其严重同质化的问题又一次被摆了出来。同质化是家电行业一个老生常谈的话题,它一直以来导致市场上无序、过度的价格战等的罪魁祸首。虽然价格战能给消费者带来一定的实惠,暂时吸引了人们的眼

球。但是利润严重下滑、单店运营质量差等后果不仅影响到零售商的经营和利益,也是部分家电制造商元气大伤。而只有一个健康有序的市场竞争才能促进行业快速发展,给消费者带来长期的、更大的利益和实惠。

有业内人士分析,伴随

着旗舰店的兴起,“大店高端化、服务创一流”成为家电连锁业扩张中新的发展目标。丁宁强调,其南阳路旗舰店具有全面优势,而战卉也表示,南阳路大卖场的优势是独有的,不可复制的。

可以预料,高端优质的

旗舰店将可以扩大家电连锁业的影响力,其辐射范围和吸聚效应将进一步放大,对于商家、厂家和消费者而言都可以形成“三家共赢”的局面。这正是家电连锁业疯狂抢城市中心商圈“制高点”的原因所在,并有可能在其他商圈被重新复制。

明日起,苏宁开始文化路店和中环路店庆 全线产品最高降幅将达60%

2007年8月,苏宁文化路店2岁了,苏宁中环路店1岁了,苏宁两店即将同时迎来一年一度的生日。此时恰逢苏宁电器上市三周年的日子,借此机会,河南苏宁总经理在郑州高调宣布,本周起,苏宁将启动生日贺岁计划,文化路店、中环路店联手出击,价格再次下拉20%!据厂家知情人士透露,早在半个月前,就已接到苏宁两店生日

贺岁的公函,计划在7月~8月推出生日贺岁计划。

苏宁电器于2005年进驻郑州,在郑州的两年内苏宁先后拓展了棉纺路店、南阳路店、文化路店、花园路中环店、大学路店等五家店面。在进入郑州市场前苏宁一直表示将以高品质的定位,在郑州树立综合电器连锁商的旗舰店地位。

苏宁电器有关人士称,此次生日盛宴,各个品牌厂家

纷纷予以大力支持。几乎所有品牌均在苏宁盛宴期间,直接在价格上进行让利;几乎所有著名品牌的畅销机型均提供了大量的特价机资源,数万件礼品资源已先后入库。

据苏宁有关负责人介绍,此次两店生日,彩电、手机、空调、冰箱、洗衣机、数码相机、小家电等产品全部列入苏宁价格切入点范畴。生日贺岁期间,苏宁全线产品降

幅在5%~60%,在产品品类上,苏宁手机将携摩托罗拉、诺基亚、三星、索爱、联想、康佳、夏新等10多家直供品牌,借直供之势,主流型号打压45%的价格,最高降价千元;彩电、音响、碟机,全部特价供应,大幅让利。做空调起家的苏宁,此次空调最高让利达2000元,等等。多款超低价电器都可以在苏宁两店生日贺岁期间看到。冯刘克