



空调特价机能买吗?

读者提问:

消费者张先生等人来信表示,即将进入夏季,他们都准备买空调。在卖场转了转后,发现商场都有空调特价活动,价格也比较便宜。但是买过特价机的朋友告诉他们,部分特价机隐藏着质量隐患,不但不省电而且外观也不好,这让他们感到疑惑,空调特价机能不能买?如何挑选空调特价机?

回复:空调特价机是一个行业术语,主要是连锁卖场通过自己的大规模采购,与厂家之间达成一种特价促销协议,主要目的是给消费者带来价廉物美的空调商品。国美每年都会推出一些新品空调或季节性空调的特价机,其中高中低档的机型都有。但无论是特价机还是普通机,都符合国家三包规定,消费者没有必要担心特价机的质量问题。河南海尔工贸有限公司负责人表示,空调特价机就是功能比较简单,满足消费者最基本要求,没有其他附属功能的空调,消费者不需要担心空调特价机有什么问题。

另外,消费者在选购空调时应比一比、看一看再决定。要考虑房间大小、朝向、楼层高低、居住人数。一般来说,1匹空调大约适合12平方米的房间,1.5匹空调适合18平方米左右的空间,2匹空调适合28平方米左右的空间,2.5匹空调适合40平方米左右的空间,3匹空调适合50平方米左右的空间,5匹空调适合70平方米左右的空间。

晚报记者 郭京

海尔洗衣机
又获世界顶级设计王冠

近日,从远在大洋彼岸的欧洲传来消息,在刚刚公布的2008年度“全球红点设计大奖”的评比中,海尔最新设计的滚筒洗衣机,凭借出色的外观设计,赢得了世界级设计大师的一致好评,再次获得本年度的“红点荣誉奖”,填补了我国在滚筒洗衣机外观设计领域的空白。

李红卫

八方通讯 手机卖场转个遍 还是八方最划算

清明特卖会 招实惠

诺基亚 1208 199元 摩托罗拉 W156 248元

神州行 神州行 动感地带 M 运动地带

本地拨打长途0.12元/分钟 本地拨打长途12.59元/分钟 不带4号卡: 0.00元/分钟话费, 0.00元分钟话费, 5个月免费通话 不带4号卡: 0.00元/分钟话费, 0.00元分钟话费, 5个月免费通话 10个M群好友号, 全天24小时, 主叫仅毛

惊爆 三星CC03 255元 三星C188 266元 摩托罗拉W208 289元 LG KP100 299元 联想P709 788元 诺基亚3110C 798元 特惠

放量抢购 CECT 9696 688元 天语 A510 758元 天语 A898 788元 中天 8089 799元 长虹 WP7 1 799元 天语 A635 858元 天语 G66 866元

惊爆价 佳能 D166 566元 波导 F501 599元 联想 V770 699元 海尔 E53 799元 索尼爱立信W200C 799元 诺基亚5200 838元 步步高I268 888元 埃立特6062 899元

惊爆价 佐通 M958 988元 金立 L5 999元 长虹 538 1066元 诺基亚5300 1099元 宝立 A280 1299元 诺基亚 N72 1699元 LG Kf600 2780元 廉托罗拉U9 新品家上市

2008年4月4日至6日 图片以实物为准 解释权归八方通讯所有 地址:郑州二七广场天然商厦 60959000

每年3~4月厂家都会上调空调价格,家电卖场紧随其后大单抑价是真实的价格上涨,还是心照不宣地制造噱头?

揭开空调涨价的盖头 (上)

过完本周的清明节,天气将彻底转暖,一年一度的空调销售旺季也就正式登场了。

蛰伏了大半年的空调行业也开始热闹起来,关于空调价格走势的口水战再度打起。在不久前召开的“2008年空调行业发展趋势论坛”上,美的、奥克斯、志高等15家空调厂商的相关负责人喊出“今年涨价势在必行”。而来自家电零售渠道的声音则坚决说“不”。制造商喊“涨”,渠道商说“不”,一时让消费者迷惑:今年的空调价格到底谁说了算?

但只要稍加留意近年空调市场价格规律,就不会再为厂家和商家的口水战所困惑。

晚报记者 郭京 谢宽/文 赵楠/图



现状

空调涨价中卖场又抛大单

小吴是媒体编辑,本来准备到夏天再买空调的她看到各家企业宣称近期空调价格要大幅上涨,决定现在就购买:“空调要涨价了,还是现在买划算一些。”而小吴的同事小王则决定暂时先不买:“报纸上都登了,卖场有大单采购平抑价格,还用担心涨价吗?”

买还是不买的疑惑来自市场的纷杂。今年春节一过,海尔、西门子等白电厂商便抛出产品价格上涨4%~10%的消息。而在白电普涨的带动下,空调产品随行就市进入了涨价行列。海尔、美的、松下、奥克斯等空调品牌将提价5%~7%。

而就在涨价信息被传播得众人皆知的时候,以国美和苏宁为代表的家电连锁开始抛出了一年一度的“空调流行趋势报告”,并宣布开始抑制空调价格。3月12日,国美电器与海尔、美的等16家空调厂商签订186亿元空调采购协议,宣布通过集中采购抑制空调价格上涨。而苏宁也宣布通过现金采购、大单采购等对空调价格进行控制。

“目前从郑州市场中了解,90%的空调价格都有所上涨,只有一到两款空调作为特价机确实是降价了。”在家电市场,一位某品牌经销商告诉记者。而在某家电连锁卖场,其负责人则明确表示并未发现空调涨价。

解密

在涨价风的刺激下,卖场空调销量激增239%

空调实际销售价格是否上涨?记者走访发现,到目前为止,空调的价格与春节前基本持平。而在卖场的空调销售区,记者还看到了不少特价机。对此苏宁电器的相关负责人告诉记者:“空调销售季节性较强,价格涨跌也有一定的规律,一般来说,每年的4月中旬,空调价格就会有一定幅度的上涨,因为开始进入销售旺季,7月份将达到价格最高峰,然后逐渐下调。现在天气还不热,空调还未进入旺销期。为了抢占市场,不少品牌空调都会开展一些优惠活动。”

采访中记者发现,已有部分市民开始“未雨绸缪”,某家电连锁高层提供给本报的数据显示,在空调涨价喧嚣的环境之下,卖场的空调销售大幅度增长,达239%的增幅。“我们今年3月还没结束,空调的销售就已经比去年翻一番还多。”河南国美采销总监常金营坦言。

这样的销售业绩或许表明,涨价是家电连锁企业促销的利好,也对空调厂商销售起着拉动作用,而这个规律已经被厂家和卖场充分掌握。

虽然空调厂家一直宣称的涨价理由均为成本上涨,但中国电子商会副秘书长陆刃波认为,涨价风的刮起只是一个促销噱头,旨在引导消费者在3月涨价大限前抢购家电,消费者不需要盲目消费。