

智能家电、体验式消费五一唱主角 家电卖场促销延续至周末

五一是一年中上半年家电零售市场的关键促销期,也是各大家电卖场为争夺市场让利消费者的重要节点。今年五一小长假期间,郑州家电卖场在保持低价、赠送等活动的基础上,纷纷主推中高端智能家电,大打体验牌,并构建“场景营销”,通过实体门店的转型升级制造新卖点、招揽顾客。
郑报融媒记者 李冬生

家电消费需求 趋向智能化

随着生活水平的提高,消费者已逐步告别图便宜,买小品牌、特价机等消费习惯,品质消费意识逐渐提高,对品牌的认知度越来越高。在此需求下,以国美、苏宁等为首的线下实体店开始加大调整展示商品的种类,增加中高端产品,迎合当前消费升级潮流。

“小长假期间,智能化产品是顾客询问最多的。”在苏宁易购德化云店,一位销售人员称,智能自清洗吸油烟机、智能触摸式大烤箱、洗碗机、烤箱,以及具备大屏、智能、语音交互功能的电视和具有变频、烘干功能的大容量智能洗衣机、遥控热水器等都受到消费者青睐。苏宁易购大数据也显示,从今年一季度开始,在一二级市场,到门店购物的消费者越来越关注家电产品的智能化。

“现在购买家电的主力群体逐渐转向年轻人,年轻群体对新事物的接受能力较强,且倾向于智能、便捷的产品。”一位从事家电行业数十年的专家称,现代家庭对生活品质要求的提高,催生了大屏幕彩电、大容量冰箱等市场需求的暴涨,同时,网络智能成为消费者采购家电必选功能。



体验式消费获顾客好评

“终于了解到原汁机和榨汁机之间的区别了,平常我们家都喜欢把水果榨成汁来喝,原汁机肯定更适合。”在国美二七天然店,打算购买小家电的程女士说,家电卖场的服务越来越好,先体验再购买,让消费者更容易买到适合自己的产品。

家电线下中高端消费的增长,使越来越多的消费者重视线下体验。今年五一期间,无论是国美、永乐,还是苏宁,都争相大打“体验”牌,消费者除了可以现场体验家电用品,还能够近距离接触无人机、VR体感设备、智能机器人等诸多新潮商

五一促销活动延续至本周末

“假期和家人一起出去旅游,没来得及购买家电,现在还有没有促销活动?”今年五一促销,虽然各大家电卖场都选择提前释放,但依然有消费者没有买到急需的家电,李女士就是其中之一。

对此,我们在河南国美和河南永乐了解到,国美和永乐的五一促销活动将延续至5月8日,“满千减百”、“套购优惠”、“扫

码优惠”等活动政策依然适用,没有购买到家电的消费者在本周末前还有机会享受优惠。

河南永乐相关负责人表示:“为满足顾客节后购买电器的需求,河南永乐将继续以五一的力度持续特惠,除了价格直降,购买相应家电还有礼品赠送,为更多消费者带来实惠。”

李呈媛 赴天王表时尚之约



近日,天王表时尚品鉴会相约“微笑女王”李呈媛于商丘。活动中,李呈媛以其知性温婉、清新脱俗的甜美笑靥瞬间征服现场粉丝。而她腕上的尚·shine系列腕表的点缀更是为她的气质加分,这份美的背后,是她多年来自信独立的个性所练就的睿智和才情。

此次天王表时尚品鉴会,就像一场行走的艺术展。现场布置的花艺,美好中渗透着自信与优雅,热烈又不张扬。被花香萦绕的李呈媛,在谈到对时尚的理解时说,时尚就是一门艺术,在这种美好的艺术熏陶下,她觉得自己会变得更迷人。这也正是天王表多年来所传达的品牌理念。自1988年天王表创牌以来,始终将“时尚是一种生活的艺术”密切融入到品牌的DNA中,从复古摩登的丽姿系列,到时尚闪耀的尚·shine系列,无时无刻不在为众多时尚女性提供着前沿的时尚文化和时计体验。天王表希望将一种美好的生活方式传递给大家,让每一个人都能在这种美好的生活里变得美丽动人,并为众多时尚女性提供最前沿的时尚文化和时计体验。

此外,“微笑女王”李呈媛还亮相大商新玛特商丘总店外广场,与大家共鉴时尚盛会。活动最后,李呈媛还亲临天王表专柜进行了近距离品鉴,并在灯箱片上签字留念,对此次时尚品鉴会进行了完美鉴证。王一品

看材质、挑功能,选购冰箱有学问

家电卖场中冰箱产品种类繁多,不少消费者在挑选时主要关注的都是价格、容积、外形和款式,其实冰箱和冰箱之间还存在着不小的质量差距。那么如何才能选购到适合自己且物美价廉的冰箱呢?不妨从以下4个方面着手。郑报融媒记者 李冬生

外观 看好材质

在选购冰箱时,首先要看的就是整体外观。从事冰箱售后工作多年的张师傅介绍说,冰箱的面板有不锈钢拉丝、高强度玻璃、普通金属板等材质,采用不同的材质,制造成本也千差万别。其中,不锈钢拉丝、高强度玻璃两种面板多用于高端冰箱制造,而普通金属喷漆面板则主要用于低端冰箱制造。

另外,冰箱门把手也存在差异,比如不锈钢材质与铝合金材质的,在价格上就完全不同。即便材质相同,工艺不同,价格也不一样。

内饰 搞清繁简

很多消费者认为冰箱的内饰就是几

个隔板,觉得能放东西而且牢固就可以了。张师傅提醒说,冰箱的隔板也能比出不小的差异。

冰箱的内饰存在制造成本的差异,隔板是玻璃的还是塑料的、多还是少、内部照明灯是普通灯泡还是LED灯等,都能影响冰箱的不同使用感受。玻璃的隔板好清理,但是价格贵;置物架、抽屉少一个,制造成本就降低一些,但在使用时,却不利于消费者分区存放食物,容易串味;冰箱内部的照明,如果采用LED灯,使用寿命长、亮度高、耗电量少,但制造成本高。

功能 要看多寡

冰箱的功能不仅仅是制冷,在制冷的同时还有保鲜、节能等功能,而这些

功能也决定着冰箱的制造成本和销售价格。

张师傅对此介绍道:“冰箱发泡层的厚度决定着冰箱耗电量的大小,发泡层的厚度不同,所用材料的多少也不同,制造成本就不同。同时,容量差不多的冰箱,电源线的长度都不一样,但挑选冰箱的时候,很少有人会注意到这一点。”

压缩机 弄清品牌

众所周知,压缩机是冰箱的心脏。压缩机品牌、质量不同,价格也会相差很大。看似一样价格的产品,其实“心脏”有完全不同的质量与成本。

同样价格的产品,质量不一定相同。张师傅提醒道:“有的商家为了吸引消费者眼球,一再降低销售价格,但是这销售价格的降低却可能是以牺牲产品的质量与功能为代价。有的商家直接提出一个价格向制造商订购,只要制造商保证价格不提高,降低质量与功能则不在他们考虑之列。”

万邦干果市场五一开业

五一假期,万邦再迎新业态,备受关注的河南万邦国际农产品物流城干果市场正式开业。这意味着,集干果、调味品、粮油、副食、果品蔬菜、淡水鱼海鲜冻品、酒店用品于一体的万邦物流城“一站式”采购平台已全面打造完成。用广大消费者的话说:“柴米油盐酱醋茶,都到万邦去批发。”

据了解,万邦干果、调味品、粮油市场占地600亩,投资30亿元,总建筑面积70万平方米。市场采取高标准、立体化的建筑模式,每个交易区之间均用连廊连接。据干果市场副总经理王鹏介绍,万邦公司积极响应批发市场外迁政策,全面承接市内干果、副食商户搬迁入驻。干果市场运营后,容纳商户700多家,将实现年交易量100万吨以上、年交易额120亿元,直接增加就业岗位2000多个。目前,市场已出现一铺难求的局面,充分彰显项目定位和规划的优势,更体现了万邦集团的品牌号召力。王一品