

梦想 不停歇

《郑州晚报》创刊68周年暨改版15周年特辑



高温天气带动空调热销 家电卖场大搞促销抢份额

周一的大雨刚刚带来一丝凉意,炎热的天气又恢复如常,近日最高温度将达37℃,炎热的天气再次催生空调热。为此,苏宁、国美、永乐三大卖场也纷纷推出促销活动,继3月“万人空巷抢空调”之后,空调再次成为热销对象。 郑报融媒记者 李冬生

高温带来空调热

“本周的高温暑热对空调、风扇等制冷家电的销售起到了非常明显的拉动作用。”在苏宁易购宝龙店,一位工作人员介绍说,从销售数据来看,目前空调的日销量已经提高了不少,“我们每天接待购买空调的消费者也有了较大幅度的上升。”

“随着夏季的到来,家电卖场的空调大战已经打响,今年的空调销售峰值也会如期到来。”河南国美相关负责人

说,“我们提前准备了大量的货源应对市场需求,尽力保障消费者可以在国美门店买到‘高智能、高性价比、低价格’的多品牌多型号的空调产品。”

业内人士表示:“制冷产品消费有其特殊性,购买需求往往会提前于使用需求,比如每年七八月是最热的时候,那么五六月开始空调产品就进入销售旺季,提前抗暑热是市场以往的趋势。”

卖场启动空调促销

针对消费者的购买需求,河南国美、河南苏宁和河南永乐等家电卖场联合美的、格力、海尔、海信等厂商,纷纷推出“抢空调”促销活动。

“5月27日至30日,我们将启动‘端午黄金周’促销活动,不仅彩电、冰洗、厨卫、3C等产品有价格优惠,而且还专门策划‘空调夜市’活动,将门店营业时间延长至21时。”河南国美相关负责人说,为给客户提供更优质全面的服务,河南国美将配备6000个安装工人快速送货,2000名空调导购提供服务,并且推出“15天无理由退货”服务。

河南苏宁将于明日启动“端午全品购物节”活动。活动期间,消费者在河南苏宁购买冰箱、空调、洗衣机等指定产品,可享受满1000元返100元、满3000元返300元等超值优惠。

河南永乐依旧打出“低价”的卖点,即日起至31日,推出“抢空调”活动,并将营业时间延长至21时,消费者购买空调再购彩电,可优惠200元;购买空调再购厨卫套餐,可优惠300元。

消费者关注低噪、节能

据了解,今年空调市场,一方面各种智能设计成为空调的一大卖点,另一方面低噪、节能等实用功能,仍是郑州市民非常看重的方向。

“空调智能化大多是将空调与手机相连,通过手机来远程控制自带WiFi的空调开机和关机。”河南国美从事空调促销多年的工作人员介绍说,目前变频空调已经成为市场主流,而新加入的智能化功能也成为吸引消费

者的卖点。在使用体验方面,不少品牌的空调还增加了人体感应功能,可根据人的体温来调节空调温度。还有空调品牌还推出了抗菌、自洁功能的产品。

“不过从市场反映来看,这些智能产品的接受度还是比较小众的。”该工作人员说,“在日常生活中,低噪声、节能等实用性较强的一些功能设计,反而更受市民青睐。”

2017方太磁化恒温热水器在郑州发布

5月20日,2017方太磁化恒温热水器发布会在郑州文化路体验店举行,新产品无论是材质还是性能都做到精品化。目前,方太热水器阵营已经拥有电子恒温、智能恒温 and 磁化恒温三大系列。 李冬生



磁化装置 实现更好净水质

作为高端厨电领导者,方太秉承“仁”的思维方式,回归原点,以用户为中心,为用户构建整体健康观。在产品研发中方太充分考虑用户的需求与体验,不断加强技术、设计和整合能力,打造的磁化恒温热水器,旨在净水方面实现水质好、水质净。

方太燃气热水器产品部部长韩宏刚对磁化处理水的来龙去脉做了生动有趣的阐述。他表示,早在400多年前,明代医学家李时珍在《本草纲目》中记载,经过磁化处理的水有“去疮痍”、“长肌肤”等功效,南北朝《名医实录》也提

出“炼水饮之,可养肾脏强筋骨”之说,炼化水即为磁化水。

根据这个理论,方太将磁化水引入热水器,内置磁化装置,该装置的磁体可以有效吸附水中铁锈、铁屑等固体金属颗粒,让水质更纯净。内部的磁体能够产生超高强度磁场,能将普通的自来水变成磁化水。在不改变水原有化学成分的情况下,使水分子的物理结构发生变化,由15~18个大分子团水变成易被人体吸收的5~6个小分子团水,让水的渗透度、溶解力和表面张力明显增强,沐浴感觉会更轻柔。

精准恒温 演绎舒适与安全

众所周知,消费者对热水器的核心诉求是“舒适”与“安全”。在这方面,方太磁化恒温热水器早已走在了前列。

要想体验舒适的洗浴,持久恒温非常重要。方太磁化恒温热水器在此方面通过三大技术进行了改进与升级,使其恒温性能有了很大提高。它采用智能巡航增压技术可以达到9秒速热,直流水机和双通道燃气比例阀不仅能够很好地控制火力,避免因天气因素引起

的燃气熄火现象,还能使水温更稳定;热波动同步感应技术让变频风机与动圈式比例阀同步控制火力大小,使火力随用水情况快速调节,即使在厨房与浴室多路用水的情况下,也能保持设定出水温度的稳定;而水量伺服器能对进水流量进行智能调节,确保达到设定水温,并将出水温度差控制在±0.5℃范围内,让人体体验无感温差,实现精准恒温。

苏宁V购升级服务 门店购物可网约

现在到苏宁门店选购商品,可以通过网约的形式,选择自己最适合的时间和地点,享受一对一的专家级咨询。在端午节即将到来之际,河南苏宁V购将迎来100人的专家团队,而消费者也可以通过苏宁易购APP,在线预约离自己最近的V购专家。 李冬生



提供私人定制的全程导购服务

苏宁V购是从苏宁线下门店数10万销售人员中挑选出来的专家级导购,具备全品类通卖的能力。河南苏宁相关负责人说:“他们可根据用户家中的户型结构以及个性化的需求提供私人专属的家电方案设计和专业的建议。”

消费者可通过苏宁易购的PC端、移动端或者直接到门店对V购进行预约。预约达成

后,消费者可享受门店一对一全程导购。

值得一提的是,苏宁V购除了在门店提供专业的导购外,在消费者购买商品后,还会提供全程售后的保姆服务。“也就是说,从消费者选择商品,到把商品买回家之后的事情,全部包在V购的身上。”该负责人说,私人定制是为了让消费者获得更好的购物体验及服务。

网约享受一对一专家级服务

怎样才能找到自己想要的品牌?空调应该买多大的合适?什么样的电视面板最适合自己的?全套家电买下来最多能享受多少优惠?通过苏宁V购,消费者可以享受一对一“专家门诊”级别的服务。

找到苏宁V购专家的过程也非常简单,消费者在家或工作地下载苏宁易购APP,注册登录后,点击苏宁易购APP首页“身边苏宁”,点后,APP会根据所在位置自动推荐门店,如非预想门店,自己也可以选择;进入所选门店后,门店V购专员的姓

名、照片、任职年限等都将在消费者手机上详尽展示,消费者选择好对应V购人员后点击“约”,即可享受到“专家门诊”级导购服务。

端午节活动期间,苏宁易购线下门店将同步启动苏宁V购、店+app、千里传音三大互联网零售时代营销产品。河南苏宁相关负责人表示,线下门店启动的互联网零售时代营销产品将围绕创新技术,通过大数据进行精准营销。端午节期间,苏宁门店也将迎来全业态实体联动营销。