

黄金周回顾

家电卖场每秒卖 5 件产品

7 天完成了平时 30 天的销售额 数码和平板电视成了销售热点

□晚报记者 祁京
实习生 王会勇

“五一期间平均每秒售出的家电数量为 4.86 件。”五一过后,永乐、苏宁、五星等家电卖场纷纷表示,黄金周 7 天完成了平常 30 天的销售额。

家电连锁五一赚

据统计,河南永乐的 26 家门店,平均每秒售出的家电数量为 4.86 件,全省 26 家门店累计实现销售额达 2.1 亿元,较去年黄金周的销量增长了 36%。河南永乐总经理常城表示,永乐的业绩主要有两个原因,“一是经过前期的自主开店,河南永乐已成为我省最大规模的专业家电连锁。”其次,“今年的五一黄金周期间,各种促销活动和优势资源的结合,也让永乐占领了先机。”

“生意太好了,整个五一我都没休息好。”河南苏宁企划部经理桑永伟说,因为生意太忙,像他这些原本在“幕后”的工作人员,也



被临时拉到现场维持秩序。而河南五星电器也宣布,其全省 7 家卖场五一销售全线“飘红”,“以郑州地区为例,五星天龙、亚细亚两大卖场销售上千万,顾客人均流量达到 2.3 万名。”河南五星总经理战卉兴奋地说道,“五一期间,卖场的销售几乎超过了平常一个月的量。”

数码平板成热点

今年五一期间,平板彩电的销售价格与去年同期相比,整体下降了 27%。

价格的不断下跌换回的是消费者的购买欲望。河南永乐已有数据显示,五一期间,选择购买平板的消费者占到了 90%,同时购买两台液晶电视的消费者占到了 15.41%。约有 20.62%的消费者在这个黄金周期间买回了两台液晶电视。

空调价格战如期登场

每年五一黄金周,各大卖场的空调促销阵势似乎是人们意料之中的事。随着郑州气温快速上升,又给空调销售“火上加油”。

“空调销售很好,价格竞争简直太火爆了。”河南永乐采销总监李春雷告诉记者,“格力、美的这些国产大品牌的 1 匹空调机价格,居然降到 1600 元左右。长虹的 1.5 匹空调机跌破 1900 元。这些空调机型平时的价格都在 2000 元以上。”

根据河南苏宁的数据,5 月 1 日当天上午短短三四个小时,其郑州市区的 5 家门店就卖掉了 3000 多台空调。据悉,这场“价格战”,一直要持续到月底。

[家电资讯]

黄金周永乐销售额突破 2 亿

日前,从河南永乐电器传来消息,全省 26 家门店累计实现销售额达 2.1 亿元,较去年黄金周的销量增长了 36%。此举意味着黄金周备战硕果累累,不仅“只求销量不求利润”的战略抢占了先机,而且消费者从永乐电器得到的实惠中证明了对永乐的认可。

从销售特点上看,五一期间永乐电器主推的超低价家电品牌销量巨大,占到整体销售额的 30%。平板电视的销量同比增长 55%,空调的单天销售突破 0.5 万套,“时尚、健康、节能”成为消费者的首选。数码产品也是亮点之一,销量同比增长 60%。

祁京

国美销售突破 2.3 亿元

今年的五一黄金周,河南国美销售总额突破 2.3 亿元大关,创河南家电市场历史新高,销售额比同期增幅 30%,利润比同期增长 45%,市场占有率达到 40%。

河南国美电器有限公司总经理戴彪生说:五一期间,河南家电市场呈现四大特点,一是黄金周 7 天销售业绩比较均衡;二是消费者回归理

性,追求“用最合适的价格,买到最合适的家电”的“实用购物标准”;三是全面提升综合服务内容和层次服务将是企业主打的“王牌”,因此在“五一”前夕,各家企业将售后服务体系完善、服务内容增值作为市场营销的主角;四是持信用卡消费比例占消费总数的 70%以上,消费者的消费观念日益成熟。

冯刘克

苏宁黄金周销售同比增长 150%

5 月 7 日 22:30,随着苏宁电器新街口总店空调团购夜的结束,五一黄金周正式告一段落。从一份苏宁电器五一黄金周销售简报来看,销售规模同比增长 1.5 倍,可比门店同期增长 70%的业绩。此外,2000 万人次以上人流量、旗舰店战略的全面成功,明星代言人品牌效应的初显,消费类的电子产品的激增等都成为

这份答卷中的亮点。五一期间苏宁共迎来了 2000 万的爆发式人流量,为此苏宁也早就准备了 70000 名服务人员及更多的工厂签约服务人员,全国 500 个售后服务网点、3000 辆物流车辆、100 个客户服务中心、5000 个临时收银点为此五一黄金周服务,应对激增服务需求。

祁京

五星家电消费骤然升温

据统计,河南五星电器全省 7 家卖场五一销售全线“飘红”,以郑州地区为例,五星天龙、亚细亚两大卖场销售上千万,顾客人均流量达到 2.3 万名。

据了解,今年五一期间,五星电器手机的销售总量比去年同期有了 120%的增幅。像天龙卖场平均每小时可销售

约 847 部手机。数码方面,今年数码的销售比往年更要火爆,销售是去年同期的 3~5 倍。“以往特价、低价产品是消费者追逐的热点。但现在市民的消费观已经发生了变化,准确需求成为选择购买的第一要素。其中外观、功能、售后服务成为考虑的重点。”五星河南分部数码部部长介绍。

祁京

[建材资讯]

新家园 五一销售爆棚

五一黄金周向来是装修销售旺季,节日期间,不少建材超市门前川流不息,前来自选建材的人络绎不绝。位于文化路北环的河南首家仓储式建材超市新家园超大的停车场也出现了几近爆满的情况。新家园今年五一长假的营业额较往年同期增长了约 35%,较去年相比又突破了历史纪录。

新家园建材超市于金虎店长也告诉记者:“按往年的市场特征,每年五一、十一黄金周前后,都是建材市场一年中最火爆的消费高峰期,因为 7 天的长假足以让装修家庭的消费者有很长的空闲时间来仔细挑选建材。对于我们这些企业而言,更是抢占市场的好时机。”

师红涛

黄金周回顾

手机市场喷发

手机连锁赚走 70%销量 比去年增加了 1 倍多

□晚报记者 祁京
实习生 王会勇

在已经过去的一五一黄金周里,包括迪信通、中州、八方通讯、长远等在内的手机大卖场抢走了郑州手机销售 70%以上的份额。

手机卖场大热

五一黄金周,一直是手机销售集中爆发的时段,也是手机销售上下半年的分水岭,故运营商、厂商、卖场不约而同地把促销火力瞄准了五一,出于清理库存和冲量等方面的考虑,几乎郑

州所有卖场都推出了优惠活动。据河南迪信通副总经理赵金华介绍,在黄金周 7 天中,迪信通单日日均客流量均达到了 5 万人次以上,日均手机销量为平日的 4~5 倍,较去年同期增长了 1 倍多。

国产手机成亮点

国产手机在五一黄金周里重拾信心。中州通讯手机连锁市场部经理王冲兴奋地说:“国产手机在黄金周的表现远远超过了大家的预期,成为五一期间的亮点。”据介绍,光联想一家

就占了中州五一销售量的四分之一左右;而在中原路手机市场,国产手机单店销售量突破 500 台。

国产手机五一复活与其前期的准备是分不开的。据了解,从 4 月中旬开始,包括联想、夏新等国产手机就推出了多款新品,并及时调整价格。业内人士指出,目前国产手机在技术上已突破了一些壁垒,但国产手机还必须在产品线上有待进行更加全面的布局。

高端机走俏

此外,随着市场竞争的

加剧,智能手机、双网双待手机在五一期间的销量也取得了突破。赵金华表示,长假中,售价 5000 元以上的多款高端智能手机的销量增长很大,智能商务手机在全部手机销售中的比重超过了 30%,这让他们有些没想到。

分析人士指出,今年手机市场最主要的特点是产品个性化的细分,上半年主流产品将以双屏 200 万像素摄像头手机为主,下半年的“领航者”可能是更加智能化的智能手机。手机卖场如果抓住机遇,将迎来新的销售高峰。

飞利浦 9@9r 成功时刻 轻松相伴

一向以超强待机能力著称的飞利浦手机近日推出一款全新产品——飞利浦 9@9r,其出色表现将为追求成功的商务人士时刻连接成功,在竞争中保持遥遥领先。

飞利浦 9@9r 秉承了 9@9 系列一贯的超强耐力,得益于卓越领先的电

池节电技术,最长待机时间可达一个月,最长通话时间可达 8.5 小时,能够确保时刻和商务伙伴、同事及挚爱亲友保持联络,有它典雅简约的设计傍身,将不再与生活中的机会失之交臂,顺畅沟通时刻与成功互联。

飞利浦 9@9r 还为商

务人士带来了私人贴心助理般的服务:用日历功能安排日程表;用语音录制功能记录会议议程,甚至是电话会议等。万事齐备的功能设计轻松自如应对一切事务。

此外,飞利浦 9@9r 配有超大 26 万色显示屏,演绎全新视觉世界;还可以把喜爱的 MP3 音乐设置

成重要的来电铃声;数码相机和视频录制功能可以录制任何精彩瞬间,并做成短片和图片,向老板汇报或与同事、朋友分享。它还有迷你 USB 接口和数据同步套件,并支持蓝牙功能,多彩世界带来更多享受。

常娜

名品际会新家居

位于商都大道与庐山路交叉口,将于 5 月 27 日盛大开业的新家居建材商场又迎来了新的加盟商。中国银行、国美电器和中誉奔驰商务车等国内知名品牌签约加盟新家居建材商场。本次加盟的三家知名商家将在配套商场经营的同时为郑东新区

居民带来更多的生活便利。在此之前,汉斯格雅、杜拉维特、TOTO、美标、乐家、卡西澳、浪鲸、尚高、蜜蜂、诺贝尔、冠军、亚细亚、大自然、圣象、柏高、摩力克、德国朗饰等近百家国际国内一线品牌已相继签约入驻。

师红涛