冰伐中原系列空调展销活动本周启动第三部

“炫冰之剑”再次冲击空调价格底线

国美重张陇海路店，永乐推出消暑盛宴，还有在城市之家的服务活动
需要买电器的朋友都可以去看一看，这些都是晚报联合商家提供给大家的实惠

□晚报记者 祁京/文 吴琳/图

大雨过后，郑州马上又进入了闷热的天气之中，而随着气温的进一步升高，我们的冰伐中原系列空调展销活动也进入了新的阶段。本周，活动将进入第三部“炫冰之剑”，通过和国美、永乐合作，用卖场直降的方式，给晚报的读者提供优质的价格服务。同时，我们的“冰舞中原”服务文化社区行活动仍然在继续开展，本周将走入鑫苑城市之家，其他社区的朋友可以安心等待，我们的活动将持续进行。

国美把发票当钱花

为了迎接自己的六周年庆，也为了配合晚报的“炫冰之剑”活动，本周末，国美的陇海路店将采用重张开业的方式，直接回报消费者。河南国美采销总监张峰介绍说，国美陇海路卖场全系列电器将零利润热卖一周。明天，前十名进店顾客购物满988元，即赠送388元现金券。而从明天起到7月6日，每天前100名进店顾客凭当日购物发票除参加所有常规活动外均可获赠洗手液一瓶。

周末两天，国美老顾客只须提供前期在国美购物金额1000元以上老发票，在陇海店再购物时，可按发票的不同年限抵值不同金额的现金；2002年以前的可抵值500元现金，2003年前的可抵值400元，2006年前的老发票，可抵值200元。

陇海路店重张期间，在该店消费客户还享受加赠优惠，购满499元送电水壶或50元优惠券，满1000元送电磁炉或260元优惠券，最高送笔记本电脑或5000元优惠券。凭当日消费发票，客户还有可能获取返还当日购物款50%大奖。

永乐空调冰箱降价

河南永乐营运总监张力表示，为扩大前段时间“冰伐中原”的销售成果，本周末永乐将对空调、冰箱举办大规模让利促销活动。

张力说，为了配合晚报活动的推荐，河南永乐千方百计打造的空调价格“盆地”，也全面下调空调价格，使空调价格整体下降2~3成，同时还有各种赠品。

在服务上，限定市区顾客，限定型号，以购物缴款为计时起点，6小时内送货到位且安装人员上门；限定市区顾客，针对全部空调品牌，以购物缴款为计时起点，12小时内送货且安装人员上门；设定有奖投诉，凡出现永乐内部人员操作不当或者合作单位原因，造成未能兑现上述服务承诺，经核实后按50元一例对顾客进行奖励。除了以上灵活、快捷、方便的服务，河南永乐家电还在送货前用电话或者短信通知到达时间，免费设计、免费送货、免费安装、免费移机、免费加氟等。

冰舞中原进城市之家

伴随着卖场活动的火爆，河南永乐服务文化社区行活动也在持续进行，目前，活动已经接到了上百个报名电话，60多个社区报名邀请，消费者对这一活动的欢迎程度大大超出了最初的计划，可见消费者需求空间巨大。本周末将进驻鑫苑城市之家，再为社区消费者带来惊喜。

据了解，此次社区活动，在价格上将采取购机先直降，再送红包；同时还将提供免费清洗、保养、设计、打孔，并且即买即送即装；赠品购就送电风扇、电磁炉。同时，我们还为该小区购买空调的朋友加送一桶食用油。

为了给更多的消费者提供服务，国美和永乐还派出了特别服务小组，对以个人名义打电话报名的前10名读者进行了定点服务，不过由于报名的读者实在太多，我们只能挨家挨户的清洗，并不能保证一定能让所有的朋友都享受到这种服务。所以，我们再次建议，如果您是小区的业主，请让您所在的小区物业和我们联系。

提醒：本周可以先看后买

业内人士认为，空调购买高峰一般在7月份，每年这个时候大约市场有近10多万人集中争购。虽然不少商家承诺即买即装，但事实上，在这个时候买了空调得不到及时安装的大有人在。

事实上，7月天气暴热空调肯定进入旺季，集中争购使买方市场变成了卖方市场，平日的滞销型号都成了抢手货，部分畅销产品时常断货，厂商哪有肯降价的道理；加上原材料铜价格年年飞涨，压力之下硬撑许久的厂家，早就想趁供不应求时悄然提价，到那时能否稳住价格尚成问题，降价更加无从谈起。所以建议市民从现在起抓紧时间，尽量避开双休日抢购高峰，先在周末看好型号，再在周一白天或晚上前往卖场购买，这样的话，卖场活动一般都会延续到周一白天，您可以轻松购物，快速安装了。

国美电器与350家供应商对接信息链

在国美集团刚刚宣布国美与永乐ERP系统全面对接后，昨天国美再次宣布全国首批350家核心供应商通过ERP系统与国美集团进行信息系统的对接。这是国美相继和海尔、西门子、飞利浦等多家家电供应商签订了新型合作协议、通过ERP系统的对接，进行双方信息系统的无缝对接，从而提高供应链效率，取得成效后首次大面积系统性地开放信息系统。

据悉，国美和供应商信息系统的对接将实现双方ERP信息的共享，有效地缩短了响应顾客需求的周期。建立新的“客户关系管理系统”。以达到信息共享，从而方便上游供应商通过对各地终端的即时销售情况、库存、物流情况；厂商之间的无缝对接，有利于厂家科学准确的制定生产计划、营销计划、配货计划及为新品的研发提供依据，这无疑将有效提升产业整体的竞争力，同时更加科学地满足和提升对消费者的需求与服务。

为进一步加强供应链建设，国美集团通过融资集资65.5亿港元，用于改善运营模式，以优化产业链，建设7个区域性物流中心，建设拥有500席位中国最大的家电连锁行业的呼叫中心等多项项目。有专家称，这无疑有利于国美集团的自身管理和与厂家的联合营销，从而推动整个行业的良性发展，提高利润空间。

冯刘克