8月18日永乐“四大金刚”掀翻绿城价格底线

正值河南永乐周年大庆之际，被称为永乐四大金刚的二七店、商业大厦店、南阳路店和建文店本周末联袂推出金刚行动，彻底掀翻绿城家电价格，再为绿城消费者带来实惠和惊喜。届时，金水路店、经三路店、凤凰路店、郑元店、交通路店、大岗刘店6店同庆，为四大金刚行动推波助澜。

家电产品技术更新很快，很多功能和参数一般消费者不容易理解，因此在选购时会有质量、使用功能等方面的很多顾虑。而今，又有四大金刚隆重而来。

第一，活动有创意，顾客可以在购物的同时收获意外惊喜和快乐。买家电有赠品还能抽大奖，家电夜市再免费品尝雪糕、啤酒等。

第二，携手全球知名品牌共同让利，“4S”家电组合优惠，永乐用自己的实力证明“到永乐买家电，花钱不后悔”、“比一比看一看，来永乐最划算”的企业口号。

第四，就是卖场终端执行力以及强有力的售后服务保障。来永乐购物的消费者除了能享受“零距离服务”带给您贴心外，家在外地的消费了单品购物3000元，累计7000元以上，还可享受300公里以内免费送货的服务。

作为家电市场的销售霸主，河南永乐家电凭借价格和服务这两个得天独厚的优势，打响了自己品牌，销售业绩一直遥遥领先，赢得广大消费者的青睐和信任。

最近一项业内调查表明，品牌形象认知方面，消费者对永乐的整体评价最高，在解决问题的速度、发货方式及速度、促销人员服务的满意程度、卖场促销信息传递及时性、公司形象及信誉等方面，消费者“比较满意”的意见所占比重较大。

从卖场选择态度来看，售前及售后服务、公司知名度、产品价格构成了绿城消费者选择卖场购物的主要因素。调查表明，价格策略已经成为家电卖场销售商们占领市场，争夺购买力的主要策略。那么，打折、买赠、返券等等，究竟哪种促销活动最受绿城市民喜好？据悉，在最吸引人的促销活动中，“打折”成为消费者最关注的促销活动，其体现度最为明显；“买赠送礼品”和“现金返现”是消费者次要喜好类型，然后依次为特价机、抽奖活动、返券活动，可见绿城消费者求“实惠”心理严重。

近期，绿城消费对于家电产品的需求主要集中在空调和冰箱两大品类上，然后是数码产品、电脑、手机、彩电、洗衣机、小家电、厨卫。据分析，出现这一现象主要与季节特征有关，消费者对这两大品类的产品需求在夏季会明显增加，从消费者选择的产品上同样可以看出郑州人的理性家电消费观。

不论是价格、服务还是环境，河南永乐在同类行业中都是一流的。正是拥有这样一流的品质，才赢得了今天的辉煌。