

3家连锁5家门店赶在8月末重装开业 卖场淡季进入重装高潮 消费者能从重装卖场淘到什么

消费提醒:重装意味着老机型的低价出货和新机型的低价上市

□晚报记者 祁京/文 吴琳/图

永乐建文店重装开业,苏宁南阳路店重装开业,五星天龙店重装甩卖……不知不觉中,家电卖场已经爱上了“重装”。“一般来说,家电卖场一年至少“重装”一次,特殊情况下,甚至一年重新装修两次。”河南五星电器总经理战卉表示,接下来的8月、9月,市区家电卖场的重装会进入高潮。



商场重装忙 投入巨额资金提升整体形象调整产品结构

记者采访时发现,对现有门店进行升级,各大连锁企业都投入了巨额资金。以今年8月的这一轮重装为例,永乐、苏宁和五星一共有5家门店重装,整体布局

大都以舒服为中心,店堂宽敞明亮是每个门店升级的宗旨,而商品内容的增加、产品陈列的各方面细节则是升级的核心部分。

“除了建文店,我们还

将对经三店和金水店进行重装。”河南永乐营运总监张力表示,如果商场一成不变,就会影响消费者的购买欲。现在家电产品作为成熟产品,各卖场同质化非常严

重,顾客的消费理念已经转变为对消费环境的“苛求”。为了使消费者不失去新鲜感,永乐每年都会花几百万元装修展台、地板、墙面的整体形象,甚至商场外景。

厂商博弈凶 卖场重装是又一次和厂家利益层面的博弈

家电连锁的卖场一般面积都在上千平方米以上,一旦重装也是一笔不小的费用,这笔费用对于开支紧张的家电连锁来说从何而来?

“这还不是收我们的重装费用。”某空调厂家负责人告诉记者,每次门店的重

装,基本的装修费用都是厂家在负担,“所以我们也规定,小一些的门店只能一年重装一次,大一些的可以重装两次,超过这个频率吃不消。”更令厂家头疼的是,一旦重装,就要把几乎所有的存货当作“样机”处理。

这位负责人表示,厂家对于门店的重装其实非常矛盾,“我们又希望能够重装给展台搞得漂亮一些,又害怕重装的钱花出去了却没有收到效果。”

但是生产厂家的如意算盘显然没有如今占有优

势的渠道商算的好,一位家电连锁业内人士表示,无论厂家是否同意重装,商家都会将重装进行下去,“毕竟主动权我们多一些。”他表示,“可以说是我们拽着厂家走,这之中的博弈还是很激烈的。”

策略变化多 在重装的过程中完成对厂家资源的调整

“每个商家不同时期都有不同的经营策略,因此卖场的格局也必须跟着变化。”面对记者为什么“重装牌”如此大受青睐的疑问,张力表示有几个原因,

首先卖场经过一段时间的营运,很多展台展柜需要更换;其次不同时期不同家电的销售旺季不同,也需要通过重新装修来调整布局;而且家电产品更新换代快,

厂家新品不断,也需要新的设计和位置。

张力认为,不同时期消费者对家电的需要不同,而一年就是一个基本周期,在这个周期中,什么品牌什么

产品适合消费者都会出现新的趋势,因此每半年或一年进行一次布局调整很有必要,以便引进一些符合需求的品牌品类,淘汰一些不再适应市场的产品。

店面改变大 重装不只是噱头,店面变化实打实

在重装的门店中,永乐建文店,苏宁南阳路店,五星天龙店是近期的重头。据丁宁介绍,门店的重装升级绝非只是形式,而是将门店进行全新改造升级,在服务方面也将实现“全升级”。

而且,和一般消费所认知的不同的是,家电连锁毫无必要只把重装当噱头而不实际重装门店,“重装的费用连锁是有办法消化掉的,所以他们才不会做假重装。”更何况,根据《零售

商促销行为管理办法》第十六条的规定:“零售商不得虚构清仓、拆迁、停业、歇业、转行等事由开展促销活动。”这也意味着,家电连锁更没必要“花别人的钱,让自己受罚。”

顾客实惠多 重装老机型出货新机型低价上市

“家电卖场都会将‘重装’时间安排在淡季。”一家卖场负责人表示,比如介于6月底夏季高峰和9月家装高峰之间的七八月,比如元旦之前的12月、“五一”“十一”高峰前后等。

重装开业的作用到底有多大,河南永乐总经理丁

宁给出了这样一组数据:在以建文店重装为主要活动之后,永乐门店的客流量直接增长了40万人,成交率达到了88%,迄今已突破1.1亿元的销售额。重新开张第一天,永乐建文店销售额就超过250万元,而重装之前,即使是周六、周日的销售额也很难达到这个数字。

而且,从厂家传出的声音和卖场透露的消息来看,老机型的出清处理和新机型的低价上市是卖场在重装中争取的资源,当然还有比平日更多的赠品,相当于多了几个“黄金周”,这对于消费者,尤其是有较迫切需求的消费者来说无疑是有利的。



永乐:全城门店降价 20%

本周末,河南永乐生活电器的周年庆即将闭幕,为此,其四大旗舰店二七店、商业大厦店、南阳路店、建文店将带领绿城的其余9大门店点燃降价导火线,上演一出烽火连城的促销大戏。

庆典闭幕期间,将有千款特价机上市。不仅新品、特价品、主流畅销品货源充足,而且大部分商品都进行了价格下调,空调、冰箱、洗衣机、手机、电脑、数码、小家电、平板电视等众多品类让利幅度平均达30%以上,最高降幅50%。8月25日~28日,河南永乐将以返现、抽奖、买赠、团购、会员积分等形式进行销售。永乐电器专为闭幕准

备了特价机,不但价格劲爆,而且数量不菲。此前,永乐电器已经从各家电供应商处通过谈判,采购了价值千万元的千款特价家电。彩电特价机、空调特惠机、特制洗衣机、冰箱零度保鲜机、千元低价手机、特价数码相机等将在本周末亮相。

除了特价机之外,永乐电器还将各个普通商品的价格一降到底,让每一位来永乐的消费者都能够享受到实惠。8月25日,河南永乐电器备货量将达到2亿。为了让消费者得到更大的优惠,永乐电器表示,其所有门店价格平均降幅将达到20%以上。

晚报记者 祁京

五星:天龙店重装甩卖最低 2 折

明天早上开始,河南五星电器系统内分量最重的一家门店——天龙大卖场将举行为期3天,超过4万件名牌家电样机和库存机最低2折起售。据了解,本次五星电器天龙卖场升级惠

平板彩电最高让利幅度甚至可以达到50%,名牌手机2折起,数码产品5折起。

升级过程中,所有产品都将以2至6折的额度进行销售。家电产品将以电视机、冰洗产品、空调、厨卫产品为主,由于五星一直都是与国内知名家电生产厂家进行合作的,所以所有样机都是名牌产品。

五星电器负责人表示,甩卖活动期间,售出的所有产品都在五星电器的售后服务范围内,这批资源从本周六到下周一进行分批投放。

晚报记者 祁京

苏宁:南阳路店明日重装开业

苏宁电器南阳路店明日重装开业。重张开业期间,苏宁将千万让利惠买郑州。苏宁电器南阳路店升级开业为消费者带来的更多的是价格上的让利,空调、冰洗、彩电、小家电、手机、电脑、数码等品类全线让利。苏宁联手各大厂家推出本年度力度最大的促销活动之一,特惠商品价格清单长达10页,各大品类也纷纷推出众多超低价。21英寸纯平彩电399元,32英寸液晶3666元,名牌DVD98元,更有众多知名品牌小家电一折起售……

3C+模式升级改造将全球化的消费理念带到郑州。

苏宁南阳路店经过此次升级从概念到经营模式都将颠覆传统,打造真正的3C+模式,在业内率先与世界先进水平接轨。苏宁南阳路店在升级改造之后将3C+家电采取货架式销售,消费者可以直接进行触摸、感受。对于销售人员的配置,已经由原先按品牌配置转变为按货架区域配置,销售模式也由“推销式”销售转变成了“顾问式”销售,以便为不同的顾客提供各种最佳的购买方案。据苏宁预测,改造后的苏宁南阳路店销售也将大幅提升,市场份额随着竞争力的加强将比以前提升30%~50%。

晚报记者 祁京

国美新集团一周年盛典 沸腾促销第二章

河南国美庆祝新国美集团一周年华诞盛典活动,本周将以实惠到家沸腾促销掀开第二篇章,再掀郑州家电让利促销高峰。

国美八大品类电器一同亮相绿城,用盛大的促销作为对新国美周年庆典的献礼。与国美合作愉快的国际国内知名电器厂商

纷纷表示将全力支持新国美一周年庆典。活动期间,空调、冰洗、彩电、电脑、AV、碟机、音响、小家电、厨卫八大兵团盛大阅兵,价格空前优惠。

活动期间,国美全场家电价格直降,42英寸液晶跌破8000元,180升冰箱跌破1600元,空调2匹柜机

跌破3000元,另豪华燃气热水器惊爆价380元。购家电单件满千元赠送150元优惠券,满2000元送价值380元优惠券;累计满6000元送价值800元优惠券,满50000元就送20英寸液晶电视或价值5000元优惠券。

为回报新老顾客的厚爱,周六、周日两天进店前

100名凭3个周年标志报花者即可在郑州各店免费获赠一提;活动期间购物满500元即可参加抽奖活动,最高奖值20英寸液晶一台。同时买冰洗产品即送2.5升油,按照不同金额再加赠电熨斗或榨汁机。彩电、小家电、厨卫电器、数码、空调等品类都有丰富赠品。

冯刘克

顶级商业核心!
一流商业品牌!
无限商业潜能!
全新商业理念!

开封鼓楼广场漯河商业城三楼

招商 全面启动

联系人: 苏红瑞 联系电话: 19937802480