

进入淡季,四大连锁连推 13 个单品节

# 家电“过节” 消费者咋淘实惠

业内人士提醒,消费者选购要注意看参与活动的机器型号

□晚报记者 祁京/文  
见习记者 赵楠/图

在完全消耗完全九银十的最后一点市场价值之后,卖场终于进入了一个淡季。为了应对略显疲软的市场,各卖场纷纷推出所谓的“节日”大造声势。在一片“节日”的气氛之中,消费者则显得有些不知所措,到底这些“节日”能让消费者得到什么样的实惠呢?



卖场制造的这些家电节,要想长期拉拢住消费者,所需要的不仅仅是“节日”这个理由。

## 现象:四大连锁推 13 个单品节

新一轮的“造节”热是从苏宁开始的,从10月下旬起,苏宁连续推出“电视节”、“热水器节”、“洗衣机节”三大“节日”,以最近做的洗衣机节为例,优惠幅度最低可以达到7.5折,声势可谓不小。

而国美和永乐也不甘示弱,“彩电节”伴随着32亿的采购大单推出,“冰洗节”打出了“全场8.5折”的优惠;

而本周国美通讯中心的成立,也让两家有理由推出“手机节”;立冬的来临,自然又是一番“制暖节”的大力推出,再加上“家装节”、“店庆日”等,近一周多的时间里,4大家电连锁已经陆续推出了13个“节日”,并且还有持续推出的节日的迹象。

虽然“节日”众多,但其万变不离“打折”、“新品”和

“服务”三个特点。在国美德化店,“1988元直降300元”等各类降价信息随处可见。而在其50米之遥的时尚电器,各类降价信息更是眼花缭乱。在被家电卖场制造的“节日”里,“降价幅度达xx”、“让利金额达xx”等屡见不鲜。而特价机和新品则是“节日”里的主角,记者注意到,在特价机之中,许多高端机和新品也都

加入到降价的队伍当中。

除了降价之外,商家宣传声音最响的要属服务了。五星电器在“家装节”中,重点宣传其家电顾问的贴身服务,并推出会员送服务计划。苏宁则在业内首推“有偿监督”服务,永乐也在“家电节”期间,各门店推出购买部分空调可享受“即买即送即安装”的服务。

## 解读:购买家电要对比具体型号

卖场“造节”显然是要靠此拉动消费,以单品类促销带动整体卖场的销量,已经成为做节庆促销的关键。以制暖节为例,时下正是初冬到来的时候,做空调优惠促销,虽然是单品的促销,但也有可能带动电视、冰箱等的消费,对于商家来说显然是一件不错的买卖。

而在消费者看来,这些节日多少有些雷同,比如国美则借“2008视界——彩电峰会”,精心采购了一批全高清、大尺寸平板电视,并适时启动了平板电视节,对外宣称全线高清彩电价格最高降幅将达30%。而另外一家家电连锁也已经启动了电视节,并且力度和国美

不相上下。在这种情况下,消费者又该如何挑选呢?

对此,业内人士认为,活动的雷同正给了消费者以比较的良机,若要选择在此时购买家电,可以对比多家卖场关于某一型号产品的广告,由于这一时期大家所拿出的品类几乎相同,并

且活动方式并不以成套购买为主,因此单品可比性就增加,消费者的消费透明度无形中得到了加强。“比如上周的热水器产品,稍作比较就会发现,有两家的产品型号重合度达到了一半多,这时候再比较优惠幅度,参考性就更大。”业内人士张力说。

## 看法:消费者莫被“节”晃晕眼

对于商家频频“造节”,消费者有着不同的看法。王女士认为,商家的任何活动都是带有商业性的,其最终目的都是为了提高销售额。但有的商品肯定会相对平时价格要低一些。“一些针对性很强的节日,比如热水器节,就为我们这类正需要买热水器的消费者提供了一个选择的机会,至少货比

三家,如果价格真的实惠,确实可以考虑购买。”

“现在的各类卖场所谓的节日太频繁,我根本不会去关注这些。因为几乎天天都是节。”张先生认为,只不过是商家吸引消费者的噱头罢了。“反正几乎每个周末商家都要弄一个‘节’出来,那什么时候买都可以。”

而陈小姐则告诉记者,

前些年这些家电卖场推出什么节日和促销比较少,但她都会趁机去买些便宜电器。但慢慢发现,许多“节日”中的家电,其实并没有比平时便宜多少。“而且,这些节的内容都差不多,没有什么特别突出的。”陈小姐认为,如果打着“节日”的旗号,来营造一种商贸气氛还是十分有利于卖场营业额的拉动的。

但是如果能够在一定程度上实现让利,给消费者以实惠,那这个“节”的意义必然大打折扣的。

正因为如此,有业内人士认为,商家造出的“节”虽然没有妨碍消费者的利益,但是这样的节多了也不是好事,消费者要注意区别对待不同性质的促销手段,对“节”不必盲目跟风。



## 选洗衣机应避免三个误区

国美德化店店长葛肖楠推荐:西门子 sliver 7125 价格:6690元

五星电器天龙卖场店长余洪飞推荐:海尔双动力 XQS50-0566 价格:1818元

立冬后,手洗衣物变成一件折磨人的事,如何选购一台称心如意的洗衣机呢?

**波轮、滚筒各有优势**

有些卖场为了推行概念,强调滚筒的比波轮的先进,实在是片面的。在对衣服磨损小这方面来说,滚筒的确是比波轮的小一点,但是对于大多数消费者来说,这点其实没有大的实际用

途,因为衣服不不到洗坏就不穿了。同时,因为滚筒洗衣取放时要蹲下来,对腰腿不好的老人来说是个负担。

如果你的高档衣物较多,而且预算富裕,有充足的做家务时间,对噪音也不在乎,那完全可以选择滚筒洗衣机。如果你的预算不多,高档衣物不多,要求洗衣速度要快,还是波轮洗衣机较实用。

**未必非买不锈钢内桶**

其实塑料有好多种,很多高分子材料并不比金属材料便宜,耐用性也不比不锈钢差。假设不锈钢的内桶比塑料的内桶好,可是洗衣机的其他配件是塑料的,如果这些塑料配件坏了,不锈钢内桶就毫无意义。考虑到现在不锈钢内桶的洗衣机一般比塑料内桶的要贵,因此不必

把这一项作为选购参考。

**“干衣重量”没有参考价值**

很多售货员会提到洗衣机的衣物重量,这里提及的重量往往是“干衣重量”,而在有水的情况下则没有参考价值。

实际上,波轮洗衣机的区别在于内桶的直径、波轮和内桶的形状,不在控制程序和外观上;而滚筒洗衣机最重要的则在于内桶径的大小。 祁京

卖场资讯

## 国美电器 推出千万特价商品

本月开始,国美电器将启动千万特价商品促销活动。购数码相机满999元送1G存储卡、满1599元加送爱立电MP3、购数码相机满1999元送品牌专用电池及飞利浦高档DVD、购电子词典复读机送南星充电宝、购MP3/MP4送精美拨浪鼓等。顾客还可参加“大奖送不停”抽奖活动,奖品有液晶电视,万利达音响等。老顾客凭发票可享受50元的优惠。“早市有惊喜”每天前50名凭本期报光临指定门店的顾客可免费获赠碟片一张。“越夜越疯狂”前5名在指定门店购物16:00交款的顾客单件1000元以上加送50元优惠券,17:00交款的顾客单件满1500元加送100元优惠券,18:00交款的顾客单件满3000元以上加送150元优惠券。

晚报记者 祁京

## 永乐电器 百盛店明日正式开业

明日,永乐百盛店正式开业。在百盛店每天进店前十名的顾客将有资格用1499元买到奥克斯1P冷暖空调挂机、用1699元买到海尔1P冷暖空调挂机。

同时,郑州十店同庆。康佳彩电带来大型买赠活动,包括:购液晶抽液晶,一等奖为37英寸液晶彩电,奖品还有26英寸彩电、电磁炉和各种礼品。购彩电送音响,彩电满999元即送价值218元的套锅,满1599送价值268元的压力锅,32英寸液晶直降200-600元再送价值498元DVD,40英寸液晶直降400-900元再送价值998元音响。液晶套购礼上加礼,购两台以上送536-1996元礼品再加送200元礼金,3台以上送804-2994元礼品再加400元礼金,4台以上送1072-3992元礼品再加送600元礼金。购惠普电脑送80G移动硬盘、折叠车。“购物累计送”,购三件商品以上:满3800元加送电话、满5800加送电水壶、满8800元加送电磁炉、满18000元以上加送DVD。还有“购物抽大奖”活动,最高奖项有32英寸液晶彩电。

晚报记者 祁京

## 苏宁电器 “1200工程”六期启动

苏宁电器“1200工程”六期的招聘工作现已全面启动,近日将在各大高校举行现场宣讲会。为此本报记者专门走访了河南苏宁电器人力资源总监赵冬利,并对此次招聘工作做了详细的了解。

本着“自主培养、内部提拔”的用人理念,2002年10月,苏宁电器启动“1200工程”——在全国范围内招聘1200名2003届大学毕业生。同时,集团成立“1200工程项目组”,专项负责应届毕业生的引进、培训与培养。“1200工程”已成功举办五期,引进应届本科及以上学历毕业生6000名。“1200工程”已成为苏宁人才梯队建设的传统工程。

赵冬利介绍,“1200工程”六期的选拔标准有:2008届的本科或硕士毕业生;有热情、有朝气、具有良好的团队合作精神;成绩优良,本科生国家英语四级425分以上,硕士英语六级425分以上;在学校任学生干部、获奖学金者优先。“1200工程”六期招聘岗位以职能类、营销类、连锁发展类、财务类、行政类、服务类为主。

最后,赵冬利表示,公司将提供良好的发展空间与有竞争力的薪资待遇,通过强化系统培训与后期培养,使其在2-3年成长为公司各部门的负责人。

晚报记者 常辉

## 五星电器 未来路店开业全线降价酬宾

五星电器未来路店大卖场将于下周六开业,该公司总经理战卉表示,五星的目标是将该店建成目前郑州东区营业面积最大、经营商品最全、产品出样率最高的第一家卖场,并将郑州东区虚高的家电价格下拉20%-30%。

战卉介绍说,五星此次降价商品均是当前较为畅销的产品,平均降幅20%~30%之间不等。其中彩电推出近百款特价机不限量销售,开业期间还向消费者提供多台惊爆机。这次开业活动平板电视唱起了主角,纯平、数字高清、等离子、液晶等到品种的彩电全线让利。

晚报记者 祁京