

过年家电要降价,但买家电不必非要等到过年 节前买家电 学会利用“保价承诺”

卖场的保价范围很广,但数码、电脑和手机不在范围之内

即将搬新家的张先生想买一台液晶电视,可他听朋友说,液晶降价很快,而且今年春节特别早,到时候一定要降价,现在买可能会吃亏。听了朋友的话,张先生也打算到春节再买,可现在距离春节还有一段时间,需要等到过年吗?

其实,张先生完全可以利用卖场推出的保价承诺提前享受家电产品,而不必非得等到春节的时候,而这种保价承诺,也正越来越成为家电卖场的一大特色服务。

晚报记者 祁京/文 赵楠/图

做事 买台彩电 3天贬值1万元

在永乐二七店,彩电主任许俊强给记者讲了这样一个真实的故事:山西消费者刘先生今年年初花2.8万元买了一台52英寸液晶电视。谁知3天后有朋友告知,这款电视售价猛降至1.7万元。而为此,刘先生多次找到卖场要求退货。

“像刘先生这种情况并非个别例子,在如今的家电市场,平板电视、冰箱等随时降价很正常。”许俊强说。以前家电的贬值期通常是3个月或半年以上,再加上新品频出,不少高端家电价格已是几天一变,甚至一天一变。

在某商场,消费者何女士每看一款电视,都要翻看手上拿着的一个小本本。她说,这是在对比价格。从今年元旦开始她就经常逛家电卖场,每次都把看中产品的价格记在本子上,过一段时间就来看一下价格,结果越记就越不敢买。

国务院发展研究中心市场经济研究所研究员陆刃波表示,价格频变导致消费者持币待购的现象已经非常严重。目前正是平板电视产业发展的关键时期,市场潜在需求很大,但价格变化快的现状加重了消费者持币待购的心理,长此下去将会累及整个产业的快速健康发展。



对策 家电卖场纷纷打出保价牌

今年以来,各家卖场纷纷推出价格保障服务。8月,国美在其大型促销活动中,就首次推出了“20天降价保险”,9月,国美则公开做出承诺,开展19天保价行动,保证商品售价在19日内不变,如有变动,消费者可以退差价。苏宁和五

星也不甘落后,苏宁有自己的“大套餐活动”,消费者在苏宁购买成套产品,在一定期限之内如遇苏宁及厂家产品价格下调,消费者可持有效单据得到全额补贴差价。五星则连续对自己出售的产品做出保价承诺,从两周到月余不等。五星电器

品牌与市场推广中心总监景星表示,五星也有意将保价承诺长期化。

不过,也有业内人士指出,家电市场的价格越来越透明,而价格相差不大,也是家电卖场敢于打出价格承诺的原因。

陆刃波表示,家电卖场

应该树立价格诚信意识。虽然技术的发展,产品的更新,家电产品价格变动不可避免,但家电卖场应该在一定周期内保持价格的稳定,在降价时一次性到位,真正让消费者得到实惠,只有这样,才能真正让消费者放心,真正扩大市场。

选择 要看清卖场保价期的时间

而对于消费者来说,消费者如果不想等到过年时再购买家电,现在就可以利用卖场的保价承诺,提前购买。不过业内人士提醒,购买家电时一定要问清卖场的保价期是多长,请求退还差价一定要在促销活动结束前。同时,关于保价承诺,商家还有一些规定,比如退

还差价的标准一般是以公开标价为准,实际上消费者最终的成交价可能比标价还低,如果想按成交价退还差价,一定要拿到发票。

哪些产品最适合保价购买呢?首先是冰洗产品,这类产品基本技术已经相当成熟,价格和质量之间的比例变化并不大,除了

高端品类,一般的冰洗产品提前购买并不会发生太大的问题。

接下来是彩电,虽然现在液晶还有降价的趋势,但是37英寸以下的液晶已经没有多少再降价的空间了,而40英寸左右的液晶价格变化也不会像以前那么大。

而数码、电脑和手机是最不推荐大家进行保价购买的,有的卖场干脆就不让这三种商品参加到保价承诺里来。原因很简单,作为技术更新换代最频繁的产品,3C类产品的价格并不稳定,经常会有某款电脑一个月内调价一半的事情发生。

店长导购

高端冰箱 质量要“让手说话”

功能不是越多越好 冷冻不是越强越好 耗电不是越少越好

永乐生活电器百盛店店长 蔡海红

2007年,高端的豪华冰箱成为发展最快的一种产品,年关将至,如何选一款合适的豪华冰箱呢?为此,我们采访了永乐生活电器百盛店店长蔡海红。

看好价格和种类

三开门和双开门冰箱占据了主要份额,几乎所有主流品牌都推出了三开门冰箱。一般来说,三开门冰箱可以满足需求,但没有对开门大气。而对开门冰箱不但价格更高,对空间需求也高一些。

其次就是要看价格,在251-300升容积领域,整体市场均价为4882元,美的和西

门子等产品价格都在6000元以上。而在300升以上整体市场价格为14941元。外资品牌的价格偏高。其中,LG的市场均价最高,伊莱克斯次之,博世排在第三位,为18730元。

选购要防三误区

购买高端冰箱,也并不是价格越高、功能越多的产品越好,消费者在选购的时候要避免一些误区。

高端冰箱都有很多附加的功能,但功能齐全的产品并不意味着样样都好,而且,设计繁琐导致故障频发,冰箱寿命也受影响。冷冻力是衡量制冷器具的一项重要

技术指标,但家用电冰箱最主要的技术性能不是制冷而是保鲜,过大的冷冻力不仅无谓地增加用户的开支,而且会影响营养。电冰箱的耗电量也是一个重要的性能指标,但不是越省电越好。她提醒说,冰箱是技术成熟产品,不同的品牌其材料原件、制造工艺、质量性能没有根本性差异,因此制造成本也相差不远,影响价格的,往往是软成本和市场定位等因素。

现场选购还需触觉

当您选购冰箱的时候,建议最好让其通电运行。然后通过您的触觉,来直接感

受冰箱的质量。

通电运行几分钟后,用手摸电冰箱冷凝器,应有明显热感,而且热得越快越好,而回气管则有明显的冷感。若无冷感则说明电冰箱的性能比较差。如果回气管上有霜,则说明制冷加得过多,不仅耗电量大,而且制冷效果也不是很好。

运行20-30分钟后,检查冰箱内部蒸发器表面应有一层薄而均匀的霜层。若蒸发器上结霜不均匀或某一部位不结霜,则说明电冰箱的制冷性能比较差。

晚报记者 祁京

国美 21周年活动多礼品多

为配合21周年庆,河南国美特举办大型爱心公益活动“你捐2.1,我让21温暖真情”为低保家庭送温暖爱心募捐活动。顾客每捐2.1元,就可获得一张冬暖真情卡,凭此卡购物可享受价格直降21元优惠。

本周除了国美21周年岁末司庆大型促销活动外,国美第一通讯卖场也将开业。本次活动期间手

机热销名牌时尚音乐手机跌破900元。摩托、诺基亚、索爱、三星等畅销机型单品最高直降1500元。

国美21周年庆典,顾客满21元、210元、2100元都有精美礼品相送,满21000元更送家庭影院或冰箱。每天进店前30名顾客到指定门店存210元,次日购物可抵2100元使用。

晚报记者 虎萌

永乐家电南阳路店 12月15日开业

12月15日,河南永乐南阳路店即将开业,50元当作200元花、只要有2007年12月8日前永乐购物的发票,就可以到南阳路店领取食用油或大米,

在河南永乐郑州所有门店凭生活卡购物满500元以上加送收音机;凭经典卡、至尊卡购物满1999元以上加送电水壶,满4999元以上加送电饭

锅,满9999元以上加送电磁炉。

绿城的消费者凭2007年12月8日~14日河南永乐郑州市购物发票或推广、DM单页均可领取抽奖券一张,随后永乐家电将在12月15日上午11:00~12:00在永乐南阳路店公开抽奖。奖品有2匹柜机空调、数码相机、家庭影院、电炖锅。

晚报记者 虎萌

五星电器九周年回报继续

五星电器九周年回报庆典继续,全省9家卖场同步进行。促销的主要方式仍以各品类家电产品的降价以及对多项购买的赠品或价格补贴策略,全品类平均降幅达30%,平板彩电实现20%~40%以上的超级让利,让消费

者体会到实实在在的优惠。

本周活动中,各大彩电厂家还将以价格战作为平板的主要促销手段,并且有望在平板价格上实现20%~40%以上的让利,同时多款新品也将以推广价格亮相。晚报记者 虎萌

苏宁:集结平板和冰箱优惠联盟

苏宁将在为期半个月的时间里投入巨额促销资源进行大规模让利回报,以积分赠送、直降、礼品、抽奖等形式在郑州市场让利总额达到5000万元。

据介绍,在活动持续的几周内,苏宁除了在每周推出重点让利商品外,苏宁各大品类也将集中畅销货源进行大规模的让利促销,平板彩电和冰箱将结成优惠联盟展开整合营销,投入100万台平板彩电,确保郑

州岁末旺季市场需求,同时,平板彩电则针对大屏幕液晶电视新品集中上市,展开幅度为10%~30%的降价大行动,几款国产液晶售价下拉到2000元以下。厨卫电器的产品,优惠幅度比活动前增加了20%,其他季节商品也将保证充足的货源低价销售;手机、数码、电脑事业部组成的e+消费电子联盟则将推行岁末降价大促销。

晚报记者 常辉



2008,装宽带 就选 中国电信——“我的e家”

选“我的e家”的理由:

- 1 “我的e家”让您在家畅享无线上网的无限自由!
- 2 “我的e家”每月返还话费高达40元,实惠多多!
- 3 “我的e家”为您提供多电脑终端同时上网的便利!
- 4 中国电信独占全国所有运营商国际互联网出口总带宽的60%,加入“我的e家”,您将与3000万中国电信宽带用户共享信息时代的网络盛宴!
- 5 “我的e家”让您享受到电信宽带专家的延伸服务,使您因电脑问题不能上网的烦恼一扫而光!

爱没有距离,家就在身边

您还等什么?不要犹豫!马上拨打中国电信客户服务热线10000或者到中国电信营业厅,加入“我的e家”,尽情享受信息新生活!

在2007年12月20日至2008年2月5日期间办理的客户,还可以获得郑州电信专门为您量身定做的“新春大礼包”!!!

中国电信集团北方电信有限公司郑州市分公司 客服热线:10000