

国美千万让利元旦促销 全场降幅高达50%

——激情2008 国美购物狂欢节抢购倒计时

12月29日，“激情2008，国美购物狂欢节”元旦促销大战将全面打响。届时促销力度升级、产品升级、服务升级将带给消费者一个全新的购物理念。

国美购物狂欢节促销全面升级

据了解，为了保证元旦期间销售，河南国美积极从总部争取资源，彩电峰会和通讯公司成立时数亿元采购的产品都将在购物狂欢节上进行释放，加上各大家电生产厂家对国美的支持，完全可以保证消费者的全面需求。届时，河南国美的1000万元的让利、500万份的赠礼、10万台的特价机、将带给河南人民新年的第一个家电盛宴。据国美电器河南分公司总经理刘昆介绍，这是国美2008年第一个大规模普惠让利行动。本次促销活动投入之大，就是要打响新年第一炮。此次活动国美不仅“价格”上的优势，更在导购、送货、安装其他服务方面狠下工夫，目标就是让每一位消费者都能高兴而来、满意而归，国美自己也非常有信心通过6天的盛大促销活动，创造新的家电价格低谷。

国美9个月给消费者省出80亿

国美通过两种方式为消费者省钱。一是在流通领域取消产品的层层倒手加价，消除了零售领域的结构性环节加价；二是在制造领域通过大单采购实现了整个供应链的规模与范围经济效应，阻挡了家电基础原材料涨价向整机涨价传导的可能。国美实现了产品从厂家的工厂直接到自己的门店，实现了端对端的直接销售，取消了传统流通方式中的三个加价环节，可以为消费者节约大约最少是15%资金支出。按国美前九个月的零售额300亿来计算的话，国美在流通领域就能为消费者节约42个亿的费用。国美不仅在自己的网络内抑制住了家电价格的整体上涨，还在全国市场产生了平抑价格的溢出效应。在价格上国美本身已经成为全国家电零售业的价格盆地，又因近千家门店连锁网



络遍布全国，这对其他类型渠道的家电价格上涨起到了全面的牵制作用，因此，从这个角度看国美为全国消费者省下的费用应该超过80亿元，国美成为名副其实的平抑家电价格的排头兵。

国美电器正式启用新标识

以“沟通情感，拉近距离”为表达内涵的国美电器企业新标识日前正式启用。此举标志着国美电器这家具有21年历史的中国最大的连锁企业向市场展示全新的经

营理念。同时，为广大消费者带来耳目一新的视觉冲击。国美电器的新标识外形是个房子，寓家，可以让消费者感受到国美对消费者家庭的关注，与消费者产生对家的情感的共鸣和沟通。而“gome”和“国美”都在房子里，寓意国美电器“创新家电品质生活”的经营理念，让每个家的生活品质更高。同时，这个房子也是一个向上箭头的符号，寓意企业锐意进取、蓬勃发展、积极向上。新标识的英文字体采用小写字母这一国际流行趋势，以“小写思维”表现国美销售的产品与服务将更人性、更亲和、更生动与更注重细节。字母平润圆滑，更平易近人；采用粗倩体的中文字体使视觉更为舒适和具有内涵。新标识以绿橙两色为主，绿色代表健康、开放，是充满希望的色彩；橙色代表娱乐、积极、热情，是让人快乐的色彩，两种颜色组合在一起，和谐、活泼、时尚、动感，更容易拉近国美与消费者之间的距离，也可以与消费者产生共鸣和情感上的沟通。据了解，国美门店新标识的更换工作已经展开。最迟在2008年8月以前结束。届时，消费者将在全国市场上看到一个全新的国美，统一的国美。

国美经三路店重装升级盛大开业

12月29日，经三路店盛大开业。重装过的经三路店在购物环境、产品架构、售后服务上狠下功夫，新的经三路店将带给消费者一个全新的购物理念。开业期间，数万台特价机兵临城下，使国美拥有了绝对“价格战”的资本。国美立足于回报消费者、让利消费者的普惠行动，特价机不仅数量多，而且让利幅度平均在50%以上，为消费者奉上更多优惠。在20多年的发展中，国美作为消费者购物专家，始终以诚信为基准，代客采购，为消费者提供全套的购物解决方案，将性价比最优的商品推荐给消费者。本周“激情2008，国美购物狂欢节”新年促销活动定能给消费者一个惊喜。

每一天 · 美一点

激情2008 国美购物狂欢节 抢购倒计时

12月29日 经三店 盛大开业

1000万让利 500万赠礼 10万台特价 十大门店热卖6天

财富10倍增值

5元=50元 10元=100元

20元=200元 50元=500元

详见店内海报

活动时间：2007年12月26日-28日 活动地点：郑州各店

CHANGHONG 长虹

长虹量子芯电视成功申请吉尼斯世界纪录

长虹量子芯平板耀世登场

带您进入 TV 2.0 电视互联时代

国美直送

国美直送