

■家电卖场《十万个为什么》系列调查之一

# 家电卖场可以讲价吗？

## 我们的调查结果是，当然可以，而且中间的差价还不少

“本以为商场里卖的家电都是明码实价，没想到一台冰箱竟可以还掉600多元。”记者的同事孙先生讲述了其购买冰箱的经历。很多人认为，只有小店才能讲价，一般家电卖场是不能讲价的，如果你去国美或者永乐讲价可能会让人笑话。但真实情况却恰恰相反。

晚报记者 祁京/文  
晚报记者 赵楠  
实习生 赵静/图



### 标价和实价有差距 看好标价还要记着讨价还价

上周末，孙先生在商场看上一款合资品牌的电冰箱，标价是5700元，询问中，促销员当即表示标价只是参考，购买时还可以优惠。最后这台冰箱以5060元的价格成交，与原先的报价差了640元。孙先生本以为大商场的标价是“一口价”，没想到竟有这么大的议价幅度。

### 只要砍价就有优惠 平板电视优惠最高，手机电脑优惠最低

是否讲价钱，结果有很大的差距。马小姐告诉记者，她和男友想买一台西门子冰箱，两人分别去了永和国美，边砍价，边通过电话互相报价。两边营业员为了留住客人，主动降价，最后他们以比“板上钉钉”的原价便宜300多元的价格买下了冰箱，还拿了套西门子的厨房用品。家电卖场的电器售价真的有这么大的讲价

### 不同地区价格不同 到家电卖场扎堆的地方买，能获更大实惠

为什么卖场中的价格会有如此大的讨价空间？一位厂家的销售代表告诉记者，厂家确定的全国统一零售价是略高于市场平均水平的。价格的差异缘于每个城市前家电竞争激烈程度。而河南永乐营运总监张力则表示，其实商品标价一般是厂家的建议零售价，商家为了顺利出货，通常会以低于建议零售价的价

### 该如何砍价，给您支几招 找促销员不找店长，这一点您得记清楚了

买家电也和买菜一样，可讨价还价，可面对动辄上千元价差，不是哪个消费者都有能耐把价格砍得这么低，在了解了内情的基础上，消费者还需要在此付出时间成本、劳力成本。消费者在选购时首先是锁定目标，消费者应根据自己的购买能力，确定品牌和型号，最后便是择价。消费者去商场购买彩电、

记者走访了多家家电卖场，发现家电标价和实际报价之间存在着一定差距，其差价一般在5%~10%，而一些中高端产品的差价会更高。以电视为例，在一家家电卖场，记者询问一台标价为6900元的创维等离子液晶电视能否便宜一点时，销售员当即表示，如果实

余地吗？记者进行了实地验证，在国美的一家门店之中，经过记者的讨价还价，销售员在“优惠价”的基础之上又给了很大的折扣，并且表示，可以“帮你想想办法吧，确定购买的话，可以再便宜一点”。一位业内人士向记者透露了家电产品的议价幅度，手机电脑数码类的议价幅度相对较低，一般在50元~200元，冰洗类的议价幅度在

格出售。只要不低于厂家的供货价，就不会遭到厂家的反对。现在家电卖场的竞争越来越激烈，每个卖场都希望以本地市场最低的价格去抢夺客源。而由于各家卖场的实力不同，在与厂家谈判时所拿到的价格底线是不一样的，虽然在各卖场里同一品牌同一型号的家电挂牌价基本相同，但实际成交价是不同的。

冰箱、空调等大件商品时，要注意价格标签，标签通常有特价、返现让利以及正价三种，如果是前两种，由于卖方已让利，砍价空间不大；但如果是正价标签，通常含有比较大的让利空间，一般来说，国产品牌可按标价的8%~10%砍价、合资品牌可按标价的25%~30%砍价。对于IT类产品，可以先登录专业网站

意要买的话，零头可以去掉，大约6000元就可以成交。标价和实际成交价竟然相差了900元。既然销售员很轻松地就把价格下拉900元，为何还要把标价定得如此之高呢？业内人士指出，这是厂商和消费者玩的“猫捉老鼠”游戏，利用消费者的砍价心理来促成交易。

100元~500元，平板电视的议价幅度在200元~1000元不等，“当然这里指的是正价机，特价机和高端机除外，特价机一般不会再有大的降幅，而高端机则甚至还有几千元的议价幅度。”这位业内人士告诉记者，他在卖场供职的时候，曾亲眼见一台59900元的高性能冰箱，最后成交价竟是52000元，价格相差7000多元。

业内人士指出，价格决定权很大程度上掌握在商家手里，卖出一台空调能赚多少钱，基本上商家说了算。但商家也并不会因此而获得暴利。营业员是按卖出的台数拿厂家的提成，所以在顾客的要求下，成交价一般很低，离厂家的供货价只有200元左右的距离。除去安装费、运费等，商家每卖出一台空调的利润也只有50元。

查阅最新参考价，做到心中有数再货比三家。业内人士指出，不少消费者在砍价的时候爱找店长，其实，卖场里的促销人员多是厂家派去的，店长只是代为管理，如果厂家愿意让一部分利润以实现销售成功，那么消费者是有很大的余地可以讲价的。所以，找促销员不找店长，是砍价成功的一个小窍门。

**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！

.....

**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”!!!**

办理“我的e家”的三种方式：

- 1.与本社区的中国电信社区经理联系。
- 2.拨打中国电信客户服务热线10000。
- 3.到中国电信各营业厅均可办理。

**中国电信集团郑州市分公司 客服热线：10000**

### 砍价 教您两招

——价格——

- ◆国产品牌可按标价的8%~10%砍价，合资品牌可按标价的25%~30%砍价。
- ◆手机、电脑、数码类议价幅度相对较低，一般在50~200元。
- ◆冰洗类的议价幅度在100~500元。
- ◆平板电视的议价幅度在200~1000元。

——技巧——

- ◆到家电卖场扎堆的地方买电器，实惠大。
- ◆找促销员不找店长，这一点您要记清楚。
- ◆兵分几路，分头砍价，找最低价买。
- ◆可登录专业网站查阅最新参考价，以备砍价之用。

我的完美移动生活

# 永乐手机岁末喜福惠

## 喜从天降

永乐通讯河南分部27家门店价格破冰

- 诺基亚6020 超值实惠 30万像素彩屏拍照 送原装电池 **688元**
- 万利达M2280 双卡双待手机 高清拍照 支持手写 **1328元**
- 海尔E98 双卡手机 百万像素 手写+键盘+炒股 **1099元**

★ 无需购物，进店前50名顾客送480元红包或精美礼品  
★ 凭老发票购机，加赠内存卡，蓝牙耳机，原装电池  
★ 购指定型号送电水壶或电饭锅或电磁炉+480元增值业务  
★ 会员购机积分抵现金，100分抵1元，全场九折起