

# 4月卖场大手笔(上)

## 永乐 第五届“冰峰行动”承诺空调不涨价

最近关于空调涨价的消息在业内传得沸沸扬扬,空调价格到底涨不涨已成业内关注的焦点,也是准备购买空调的消费者所关注的问题。日前,河南永乐生活电器总经理丁宁接受本报记者采访时表示,从现在到五一期间,永乐销售的空调绝对不会涨价。他表示,有永乐和晚报联合推出的“冰峰行动”,可以确保永乐销售的空调价格。

### “永乐已大单采购主流机型”

“作为空调行业的中间环节,永乐既要保证生产企业利益,同时也要保证消费者利益,就是要通过销售规模实现厂家利益最大化,坚持薄利多销的原则保障消费者利益。”丁宁说,为了应对市场需求,河南永乐做了充分的货源准备,“囤积”了目前市场上主流品牌的产品。

丁宁表示,在“冰峰行动”期间,河南永乐要通过媒体、连锁巨头强强联手,发布大量促销信息;通过供应商、终端卖场强强联手,实现资源互补;通过针对性极强的促销方式打动消费者;并针对装修人群、新婚人群及清明和五一消费高峰人群,以空调冰箱产品为主角,最终将更多的优惠带给消费者。

2008年河南永乐冰峰行动已经全面启动,从4月份开始,永乐电器已经开始为五一备货,通过前期大单采购空调和包销定制等措施将在今年五一彻底爆发,全面抵制空调涨价。

### “永乐要把冰峰行动坚持下去”

郑州晚报联合河南永乐生活电



器举办的“冰峰行动”到今年已经是第五届了,每年到这个时候,河南的消费者都开始期待“冰峰行动”的到来。2004年开始举行第一届“冰峰行动”,此次活动首次引起河南家电业界的强烈关注,并提升了消费者对永乐生活电器品牌的忠诚度。2005年4月,“冰峰行动2”全面开展,冲击了竞争对手空调、冰洗产品的全年销售。2006年,河南永乐生活电器空调突击降价,与郑州晚报一起力推“冰峰行动3”。在2007年6月,“冰峰行动之冰伐中原”得到了社会的高度关注,并在“冰峰行动之冰舞中原社区行”中更是得到了众多市民的喜爱,整个活动在3个月的时间内共为24个社区的7200户家庭进行了免费的空调清洗和维护。2008年,“冰峰行动”在社区行中预计将服务40个社区,为1.2万个家庭进行空调的清洗和维护。第五届空调冰洗采购节,将把更好的服务带给绿城消费者。包括今年在内,连续举办5年“冰峰行动”,其间,积累了大量的消费人群,同时增强了消费者的购买信心。

4月注定是家电卖场不平静一个月,第一次“清明”小长假,第一次缩水后的五一黄金周,都对已经形成竞争定势的卖场提出了新的要求。也正是如此,在这个4月,家电连锁格外的热闹。

可以看到的是,4家卖场不约而同地在本周迎来了一个集中促销的时期,就在永乐。国美等宣布将通过集中采购、包销、定制等方式抑制近日来白色家电价格上涨的压力之时,苏宁和五星也宣布将趁着北楼家电广场周年庆典之际,推出品牌家电特惠酬宾活动,以此拉响了春末家电市场价格大战的序幕。

商家的价格大战、促销大战,我们称之为庆典,这不仅是商家的庆典,也是消费者的庆典。

晚报记者 祁京/文  
吴琳/图

## 国美 把德化店打造成河南家电旗舰店



下周六,河南国美最重要的门店——德化旗舰店就将重装开业,谈到这一点,河南国美总经理刘昆显得信心十足,在他的计划之中,这不仅是德化店单纯地向河南家电旗舰店升级,也是河南国美探索一整套单店有效赢利模式的开端。

### “旗舰店中的旗帜”

刘昆表示,国美重装德化街旗舰店除了营销方面外,同时也是出于对自身品牌强化的考虑。重装后的国美德化街旗舰店将全面确立“以顾客为中心”的服务理念,并形成以流程、机制作保证的全套服务体系以强化自身服务功能,竭力打造出差异化、个性化的服务。届时,该店除了布局翻新之外,还将设立人性化服务区域,并推出增值服务、陪同购物、店长便捷等一系列服务措施,突破已有的门店布局和服务模式,全力打造购物环境,提升服务质量,打造国美中原旗舰店第一店。

谈及重装后德化店的销售目标,刘昆表示,他要让德化街旗舰店成为中原旗舰店中的旗帜,无论从销量、

服务还是营销上,都做到让郑州家电连锁向其看齐,而随着德化店的升级改造和新模式探索,河南国美一系列的营销转变将紧锣密鼓地进行下去。

### “全新的家电卖场”

国美5A级德化旗舰店本次盛大开业将为消费者打造一个全新的选购家电的场所。重装后的德化旗舰店面积达数千平方米,硬件设施堪称中原家电卖场之首,环境幽雅、装修高档,同时根据二七商圈人群大、消费能力高等特点,汇集众多高端产品、时尚精品。”

据悉,升级后的国美德化旗舰店将成为目前中原品牌最全、功能最齐的家电卖场。经营涵盖空调、彩电、冰箱、洗衣机、厨卫、通讯、数码、音响、小家电等九大品类,300多品牌,数万多个规格型号。同时,国美电器已经与数百个知名家电品牌达成新品优先上市的协议,把国美德化店作为其新品上市的首发地。此次德化店盛大开业,该店将用数千万的豪礼,特价让利答谢绿城消费者数年来支持与厚爱,同时让消费者在购物中,享受游戏、娱乐带来的精彩刺激。活动期间每天电话预约的顾客到德化店预定定金即可以获得最高500元现金卡,可在德化店开业当天使用。进店前100名的顾客来就送100元现金卡。顾客到德化店预存定金可在购买机器时增值2倍使用,100元抵200元,200元抵400元,300元更抵600元花。

## 卖场播报



### 二七店清仓折扣

从今日起,河南永乐二七旗舰店活动将全面开展。在二七店购物单品满588元送相机包或收音机或清洁套装、满988元送东菱电水壶、满1988元送1G内存卡或台式饮水机或电熨斗或苏泊尔两件套、满2988元送立式饮水机;累计满9888元送DVD或保险柜或电炖锅、满3万元送柯达数码相机、满5万元送29英寸纯平彩电、满8万元送奥克斯2P柜机空调。

空调全场直降,1P挂机直降200~300元加送电水壶,1.5P挂机直降300~500元加送电饭煲或两件套,2P柜机直降500~600元加送电磁炉或DVD,3P柜机直降600~1000元加送迷你音响。

彩电有好礼,买液晶送液晶,国产26英寸液晶特价2990元、合资42英寸液晶特价仅6990元、夏普52英寸液晶特价仅15990元、TCL52英寸全高清液晶特价仅15990元。



### 泰隆店全场降价

本周国美泰隆店将举行4周年庆典促销活动,全场以降价为主,加上豪礼赠送来

回馈消费者。空调全场降幅最高可达30%,洗衣机推出多款千元左右大容量机型;厨卫家电低价销售,方太、老板、德意、西门子等专门为家装的消费者推出了套餐;剃须刀、电磁炉、电饭煲等小家电也是“火”力十足。

老顾客持发票购物即送精美礼品一个,郊县购机的顾客还送路费。活动期间购物的顾客根据所购商品金额可获得相应等值大礼包,最高可达2000元。同时,购物的顾客还可参加赢大奖活动,最高可得液晶彩电一台。活动期间每天到泰隆店购物前100名顾客可获赠100元现金卡。小家电满200元返50元,还送电熨斗或电饭煲。购厨卫送料理机、微波炉等礼品。手机送碟片、1G卡等礼品。



### 提前引爆五一消费

本周起,苏宁在全国范围内将再次掀起一轮全新的平价空调高潮,在此期间,以“实用、节能、环保、家居、服务”为标准的苏宁“五优”空调,将集中供应市场,顾客在苏宁卖场购空调可提前享受到五一的价格。苏宁3周年庆典期间彩电新品将热力升级,也让您提前享受五一促销价格。

国内著名的市场咨询机构中怡康数据显示,以大屏幕液晶电视为例,2008年将占43%的市场份额。苏宁电器黑电事业部部长张峰介绍,自2008年元旦开始平板彩电的销售增长势头就十分强劲。随着越来越多

的消费者开始选择46英寸以上的大屏幕平板电视,目前平板的整体均价也在不断上升。另外,为确保消费者现在购买能够享受到价格优惠保障,此次苏宁在司庆期间还推出了“价保”的承诺,从本周起到苏宁全省各大门店购买平板彩电即可享受15天“价保”。



### 天龙店满999送500

明日,经过重新装修的五星电器天龙大卖场正式开业。五星电器预计将投入总价值超过2000万元的特价产品与促销资源,涉及到影视、空调、冰洗传统大家电,手机、数码等消费电子类产品。

五星方面表示,开业期间,只要在五星电器天龙大卖场购物全场满999元就送500元全场通用现金券,再加上前期电话预约200元券、预存定金翻倍送等活动相组合,相信消费者定能享受到更多的价格实惠;另外,购47英寸液晶送32英寸液晶;购42英寸液晶送价值3980元的平板家庭影院;购29英寸彩电送21英寸彩电。为回报顾客对五星的支持,只要4月19日开业当天光顾五星天龙卖场的前500名顾客,均可领取开业红包一个,持红包内凭证即可免费领取大桶可乐或购买1元剃须刀、11元电饭煲、11元饮水机、双缸洗衣机391元、21英寸彩电491元等商品。

晚报记者 祁京

## 长虹 50年大庆

### 50英寸等离子电视钜献9999元

2008年,在迎来北京奥运会的同时,长虹这个中国历史最悠久的专业彩电品牌,也迎来了它的50年大庆。长虹多媒体(中国)营销公司总经理苏子欢日前透露:为感谢消费者几十年来对长虹的支持,“长虹PT50600等离子电视钜献9999元”活动近日已在包括郑州市在内的全国启动。

长虹PT50600作为一款东西方文化融合的经典大平板,除了有50英寸超大屏幕和如一幅画卷般的别致外观造型之外,其分辨率达到了1366×768高清晰度,而同尺寸的其他等离子产品绝大多数仅为1280×1080,长虹PT50600实属一款真正意义上的高清平板电视。

长虹PT50600正契合了50英寸是电视机黄金分割点的要素,能实现1:1等比例还原现实影像,临场真实感极强,是观看电影大片、体育比赛等大场面运动节目的不二选择。采用顶级高清等离子屏的长虹PT50600,物理分辨率达到1366×768,高于中国现行的720P数字高清标准。

近年来,人们越来越关注电视对视力的影响,据2005年大阪教育学院做的一项调查得知:在观看液晶电视100分钟后,经检测人的视力会大大下降,休息后也不能马上恢复,眼睛仍然会有疼痛的感觉,而在观看等离子电视100分钟后,人眼虽然感觉有疲劳,但稍事休息后很快恢复,眼睛不会有不舒服的感觉。通过实验,这一结论在长虹PT50600等离子电视上的表现十分充分。

2007年,长虹除了持续推进PDP屏生产基地建设,让中国消费者能够在2008年用上中国企业生产的等离子屏,制造的等离子彩电观看北京运动盛会之外,其在中国等离子彩电市场上的表现也很突出,市场占有率持续攀升,成功荣膺2008年中国消费电子市场年会最高奖项“2007中国平板电视市场年度成功企业”大奖。同时,长虹在继2007年率先推出32、103英寸等离子彩电之后,又于2008年3月28日率先推出了国内首台37英寸等离子彩电,该产品的推出彻底填补了等离子彩电在37英寸上的空白,改写了等离子彩电在平板电视主流尺寸上占有率不足的格局,打破了等离子彩电因主流尺寸不全市场竞争的被动局面。谢宽