

好房子要配好厨电

将想象力嵌入厨电, 可让厨房成为家的灵魂

在艺人明星广告泛滥的今天,“方太”则显得有些安静而另类。比起那些形形色色的宣传手段和夸张口号,一句“好房子要配好厨电”让人觉得很踏实,就如老百姓的口头禅,在人们的心头写下朴实的一笔。

在方太的观念里,厨房是属于居家生活空间的一个很特殊的地方。它往往能让一所房子显得完整而温暖,当然前提是我们不用再担心厨房里会出现烟熏火燎和无处下脚的景象,这也是“方太”的基本价值所在。

将想象力嵌入厨电

人性化的技术、领先的设计、可靠的品质和嵌入式、成套化的设计是方太赖以生存的优

势。将想象力嵌入厨电中,则可让厨房成为家的灵魂。无论是建筑还是厨房,或是房子还是厨房电器,甚至是生活,想象力是赋予其无限精彩与品质的灵魂。茅忠群介绍,“想象力”就如同“方太”常说的“创新力”。在很多人看来,这几个字会显得很虚,其实只有经历过的人和企业才会明白,这些都是在各自的专业领域经过长期坚持后的厚积薄发,看似简单实则不易。

中国厨电技术还在国人手中

在中国的厨电市场有一个怪现象,无论中国的厨电品牌做得多么好,只要国际品牌一来,国内的品牌就自然降低了档次,成了中低端品牌。对此,“方太”是怎么面对挑战的?茅

忠群说:“的确有很多国内品牌都突破不了这个瓶颈,最终只能回到卖低价的老路。可是方太就偏偏要迎难而上,我们就是要做出中国人自己的高端品牌。但有一点我一定要说明,不同于西方的饮食方式,中国的厨房环境异常复杂,我可以毫不夸张地说,中国厨电的技术就掌握在中国人自己的手里。”

据茅忠群介绍,“方太”曾经做过很多调查,去寻找那些受消费者欢迎的品牌中的共同特点,发现无论哪个国家、哪个品类的消费者,都倾向于选择专业的品牌。因为他们觉得这些品牌值得信赖,始终如一做某样产品的事实能让他们产生信任。方太就是要做这样的一家“百年老店”。

晚报记者 虎萌

卖场播报

明日提前启动五一购物狂欢节



河南永乐总经理丁宁表示,目前永乐的各品类均衡发展,尤其是3C类产品增长迅速,数码和IT产品的比重已达到13.3%,通信产品达到13.20%。这些大单采购的低价商品将在五一期间放量供应黄金周市场,永乐预售卡翻倍用,50元能当200元花。家电直降100~2000元,全场最高6折起,郑州市郊6县市家电全免费送到家。

在永乐卖场购物单品满2388元送微波炉、满5388元送迷你音响、满8388元送数码相机、满13888元送家庭影院。在永乐电器二七店购物满288元的顾客均送新鲜活鱼。在会员专区,永乐会员可持会员卡以会员价购买以下几款特价机型,彩电类有夏普52英寸液晶,会员独享价1599元;通信类有联想V80,会员独享价1599元,MOTO Z6会员独享价1780元;在会员专区的商品只有会员才可以享受会员独享价。

永乐在五一期间,除了契约式“减久保障”和延保服务“家安保”外,还专门在五一期间为消费者推出100个服务承诺,100个服务承诺包含九大品类各种增值服务,如空调的免费移机、清洗、加氟等,彩电的免费调试频道、送清洗套装等,冰洗的免费清洗、送进水阀、保鲜盒等,小家电的送除垢剂等,通信的免费贴膜保。



德化旗舰店启动五一促销潮

河南国美率先启动“五一促销”大型让利活动,中原首家5A级家电卖场国美德化旗舰店将于明日开业,掀起为期9天的低价风暴。

据了解,河南国美同100多家厂家签署战略合作协议,数亿元大单采购投放市场并全面普惠让利,整体价格最高降幅超过60%,让利金额高达数亿元。国美卖场所有电器降幅高达50%,还有品类繁多的礼品赠送。活动期间每天德化店前100名的顾客无需购物即可获得精美礼品一份。购物满千元的顾客还可加送120元现金购物券,同时,老顾客持发票还可获得精美礼品一份。同时在全市国美各门店购物的顾客还可参加中奖百分百活动,最高可获得液晶彩电一台。购物还可获得电熨斗、电磁炉、微波炉、消毒柜、洗衣机、冰箱、液晶彩电等。

据了解,此次河南国美向绿城共投放了总价值达数千万元的促销资源,部分畅销型号的空调价格降幅幅度在40%以上。其中,海尔、海信、美的、科龙、松下、LG、三星、TCL、奥克斯等多个厂家采取各种让利促销的方式,空调让利幅度高达100元至1800元。同时,为了迎接五一旅游市场,自本周起活动期间推出08新品数码装备,此次国美数码产品全线普降20%,部分机型降幅达到50%。



提前“放大价”特卖10天

苏宁电器启动“五一家电大型特卖会总攻略”,为消费者准备了1000万特惠商品和500万礼品。

从今天起,只要致电预约或来团购专场门



我的新家 该装什么热水器?

来电:张小姐说,她刚刚把新家装修好,现在打算购买家电。她买的房子是五跃六的,一个卫生间在五楼,另一个卫生间在六楼,每间大概4平方米左右。家里有3~4口人,她不清楚在两个卫生间里是装燃气热水器好,还是电热水器好?她还听说太阳能热水器、即热式电热水器也都不错。但她在网上查找了一些资料发现,网上对此褒贬不一,使她无所适从,就想求助无忧热线,请专家帮忙。

解答:河南永乐生活电器小家电部经理李波表示,如果张小姐家的厨房比较通风,可以选择在五楼厨房里装10升的燃气热水器或80升的电热水器,六楼卫生间可以装200升的太阳能热水器,这样就能合理搭配使用。如果遇到天气不好或下雨时,张小姐就能在五楼卫生间用燃气或电热水器洗澡。当晴天有太阳时,就能用太阳能热水器洗澡了,这样既经济又环保。

李波告诉记者,即热式电热水器对家里电路的要求比较高,家里电源线的截面积要达到6平方厘米,电表要达到40A以上。消费者可以根据自己的实际情况搭配购买使用。但无论买什么牌子的热水器,一定要选择正规厂家的。

晚报记者 祁京

国美千人誓师五一赢在中原

五一马上就要到了,在河南家电市场销售的第一线,五一战火的硝烟已经隐约可见。河南国美电器已经做好了充足的准备,蓄势待发上演“攻城”大战,一路领跑同行业,河南国美将于4月26日提前打响五一促销“大战”。

4月26日,河南国美电器员工及数十家中外知名供应商共千余人齐聚二七广场,共同展开国美五一誓师大会。活动中,河南国美总经理刘昆带领国美各部门员工向消费者宣誓,表达国美对五一销售的决心,同时河南国美各门店代表也拿出自己军令状,决心做好五一销售工作。据悉,五一期间国美及厂家的销售、物流、售后等负责人亲自坐镇指挥,保证五一期间家电商品不断货、不涨价,送货及时、服务优质,确保五一期间的后勤供给保障。

大单采购打造五一低价优势

完善的终端网络布局、低廉价格体系依然是连锁行业竞争力的重要部分,也是家电卖场吸引消费者抢占终端市场的杀手锏,而国美一向薄利多销的低价策略赢得了更多的市场认可。据了解,为了从源头节省成本,国美一方面与海尔、长虹、索尼等350家大中型核心供应商实现了信息化对接,双方的信息流、物流、资金流实现畅通的互动,这一对接最大程度地降低了产业环节中的制造成本、销售成本和物流成本,从而有效地降低了产品零售价格。另一方面,国美准确的大规模订单采购稀释了家电成本上涨的压力,有效地抑制家电采购成本的上涨。据悉,这些大单采购的低价商品将在五一期间放量供应黄金周市场。

减久保障让购物更安心

随着生活成本的上涨,居民对家电产品的服务就更加关注,最担心自费维修带来不必要的生活开支。为了给消费者提供全方位的服务保障,国美推行了“减久保障”、“家安保”、“家电医院”等一系列服务举措,解决了消费者购买电器后的忧虑。据国美年报显示,国美已建立和签约了2000多家维修服务网点,随时为消费者提供便利、及时的服务。从去年由国美率先推行的“家安保”服务,不仅延长了产品维修时间,还拓展了产品保修的范围,如日常使用的正常磨损、电压不稳造成的损坏等不在厂家“三包”服务内的,也在该服务项目的服务范围之内。

河南国美希望借此五一誓师大会的机会,向社会各界表明商家的服务决心,并请消费者来监督指导,以进一步提升企业的服务水平,树立服务品牌形象。



店领取门票均有机会享受优惠。苏宁全市各大门店均已启动五一预约购物活动,顾客只要来苏宁门店预存一定金额现金均可领取同等金额的优惠券一张,五一期间前来购物即可享受定金翻倍的乐趣。

4月25日18时,苏宁电器棉纺路店将组织购专场,届时消费者凭票入场,所有当晚购机顾客可凭入场券在成交价基础上再给予相应折扣。紧接其后,4月27日苏宁电器中環百货店联合第一时间团购网举办的千人团购活动也将进行,所有参与顾客直接与苏宁营销采购人员现场议价,保证全市最低价。

凡活动期间在苏宁购物,顾客凭购物发票均可领取刮刮卡一张。一等奖一名可获得液晶电视一台,二等奖三名可获得家庭影院六件套一套,三等奖10名可获得电饭煲一台,四等奖100名奖汤锅一个。



打一个电话赚200元

为使消费者在五一期间得到更大的实惠,本周开始,五星电器将推出一系列预热活动让利于消费者。五星表示:只要即日起拨打电话0371-66040800的预约购物消费者,即可获得200元全场通用券,顾客在购物时可直接充抵现金使用。此外,五星推出了三项定金翻倍送活动,顾客预存定金10元,五一期间当做200元花,预存20元,当做300元花,30元当做500元花。

五星方面表示,从4月30日开始,五星黄金周期间将投入总价值超过2000万元的特价产品与促销资源,涉及到影视、空调、冰箱、洗衣机、手机、数码等重点品类。“保证每一个柜台半数以上的商品都能比平时有最低10%的价格优势”,河南五星电器总经理战卉介绍,“今年五一整体促销活动中,空调、冰箱、洗衣机、平板彩电将成为推广重点,最高让利幅度将达30%”。

为了配合五一黄金周促销,五星总部明确五一期间可以放弃对空调、冰洗、影视、数码、手机产品的利润要求,实行零利润销售。如今五星的大量特价机资源已经到位,黄金周期间保证每一个柜台半数以上的商品都能比平时有最低10%的价格优势,空调、影视、冰洗等产品的平均降幅将达到30%。



满1000元送300元

大商电器为庆祝圆满开业,推出感恩回馈五重大礼,500万大礼再次疯狂送两天。

感恩回馈一:进店有礼。4月26日、4月27日每天进店的前100名顾客,任意消费即可领取“色菲儿”国际婚纱摄影提供的价值300元摄影卡一张。感恩回馈二:满1000元送100元通用券,通用券在各店百货、电器、超市通用。感恩回馈三:满1000元直降100元。现场操作购物直降感恩回馈四:满就送。单件购物满1000元送东菱电水壶+大商电器洗洁精,满2000元送富士宝电饭煲+大商电器洗涤礼盒,满8000元送价值698元迪士尼五件套+富士宝电饭煲+艾韵DVD等。感恩回馈五:发放赠品处。购物同名发票累计满29999元送500元通用券,49999元送1000元通用券,69999元送2000元通用券,通用券在各店百货、电器、超市通用。

格力服务让消费者利益最大化

在市场经济的今天,有一句话叫做:真正的好品牌靠的是最多的消费者用“脚”投的票,即在拥有充分的自由选择空间前提下,谁的产品和服务好就进谁的门,在市场竞争淘汰机制作用下决定其生存发展。

在多年的发展中,格力空调无疑获得了许多消费者用脚投的票。格力为何能够得到消费者的信赖?答案就是,格力品牌服务的核心理念是从消费者的实际利益出发。为了保证产品质量,格力不惜重金采用好材料,研制的产品必须实验了又实验确保性能可靠才能出厂;坚持厂家标准高于国家和国际标准;即使是在如火如荼的“价格大战”中,格力始终恪守原则与承诺,降低成本但决不降低质量。格力始终将消费者利益放在第一位,对消费者负责。

在家电市场中,部分厂家片面地夸大其功能,过度包装和炒作。格力则潜心于空调本质性能的研究,以实实在在的产品引导消费者科学、正确地消费。从2005年起,格力承诺家用空调整机6年免费包修,将消费者的权益提升到一个新高度。

日前,格力空调相关负责人在接受访问时说:“格力服务就是要让消费者利益最大化。”

赛博数码港庆周年

4月,郑州赛博数码港店迎来自己一周岁的生日。日前,赛博数码港举行了盛大的活动庆祝开业一周年。一周年店庆期间,将举办盛大的“庆生送礼”活动,回馈广大消费者的厚爱,其中包括主题为“生日大贺岁”,MP3、U盘免费送”、“生日贺岁,大奖‘豪’礼超级送”等活动,并为到场的消费者准备了丰富的礼品。

据悉,赛博数码广场自成立以来,高度重视中原地区布局,早在2002年之际,赛博数码广场便入驻郑州创新大厦,开办了赛博数码广场郑州创新店。作为世界500强富士康科技集团在祖国大陆重要的IT渠道事业群,赛博数码广场华北区下辖辽宁、吉林、黑龙江、布局北京、天津、河北、河南,辐射内蒙等重要地区,进行战略谋划。迄今为止,赛博天津店、赛博沈阳城大店和裕宁店、赛博石家庄店都已成为当地的行业领军角色。

同样,在赛博数码广场华北区眼中,河南中原大地风云际会则更被摆到重中之重的位置,赛博在郑州的定鼎之势既成后,又先后进军信阳、洛阳等一系列城市,赢得市场认可,获得消费者良好的口碑。喝彩和掌声之余,赛博关注的焦点是这个行业走向和未来趋势,和对行业的冷静审视。

晚报记者 冯刘克