

## 丁宁:3亿元采购让永乐更强

作为河南永乐的总经理,丁宁认为,从前期的清明节销售上来看,五一假期缩短对家电连锁的影响不大,虽然假期缩短为三天,但在4月增加了一个假期,况且河南永乐在清明节中销售又很好。对消费者来说,五一假期的缩短,让一部分人准备长期游换成了短期游,而一部分的短期游会有更多的时间来选



河南永乐生活电器总经理丁宁

择电器。

### 更关注具体品类促销

“今年五一,我们将提前启动黄金周,从26日开始就进入了黄金周的促销。”丁宁表示,五一销售的一个重要策略是更加注重了各个品类的营销手法,对各个品类进行单独的分拆。以前的活动都是总体的大活动,像在累计送中,消费者选择的余地就很小。现在消费者购买家电时需求更细腻、更多面化,“所以在今年五一,永乐重点考虑各品类的促销活动,以满足消费者更全面的需求。”

他预计,五一畅销的品类有空调、液晶电视在五一中也将保持畅销,近几年,液晶电视一直保持高速增长,随着消费者生活水平的提高,更多的消费者关注品质生活,据统计,在永乐卖场,液晶电视占电视销售额的80%左右。今年也是上一代电视机更新换代的一年,液晶将会面临畅销。数码产品在五一销售也会很畅销,五一外出旅游的较多,数码产品又是

旅游的必备工具,必然会导致数码产品在这段时间内受到较高的关注。

### 永乐的强势给消费者实惠

丁宁分析道,今年五一销售将出现两个高潮,本周末也即4月26日、27日销售第一波小高潮到来,5月1~3日掀起第二波销售高峰。现在郑州家电市场竞争已趋“白热化”状态,为了保证在竞争中占据价格优势,各大商家将上演一场价格“博弈”的较量,在第一波促销活动中将会降价作为主打,但不会把价格直接降到底线,而是留出一定的空间作为第二波销售高峰的“底牌”,以避免竞争对手最后的促销活动赶超自己。

不过,这并不意味着消费者等到最后就一定能够等到最便宜的商品,丁宁坦言,五一促销力度确实大,但到最后一天,一些畅销机型容易断货,“虽然永乐已经备货3亿,准备了大量的畅销机型,但如果消费者看好的话,还是及早出手好。”丁宁说,和竞争对手不同的是,

永乐一直坚持实话实说的风格,用自己在市场上的强势为消费者提供实惠,从消费者的角度着想。

“还是那句老话,强者更强。永乐五一这种新打法,如果经营者不去关注的话,必将丧失大量的消费者和大面积的市场,影响今年的销售情况。”丁宁总结道。



河南国美电器总经理刘昆

# 卖场老总畅谈新五一(上)

晚报记者 祁京/文 吴琳/图

## 刘昆:国美今年五一要翻倍

的就是非常大的惊喜。”刘昆说。

对于刘昆的承诺,专家分析认为,价格低、服务好、省时省心是当下国美吸引消费者购物的三大关键因素,也是该公司飞速发展的核心引擎。去年以来,一般消费品的物价出现了较大幅度的上升,居民选购电器产品更加谨慎和理性,价格成为消费者选购电器产品时首要考虑因素,国美作为全国电器零售渠道的“价格盆地”是消费者在国美购买产品的关键因素。中国电器行业专家罗清启认为,国美之所以能大幅度地降低家电产品的价格,关键是与消费者、供应商打造了一条高效供应链,把整个链条上不必要的成本节省下来,这一链条相比以前可节省10%的成本。

河南国美总经理刘昆是一员“福将”,从去年十一开始,其带领着河南国美一直保持在国美集团的前列,即将到来的五一也正是刘昆大展拳脚的新战场。4月23日晚上,刘昆站在二七广场,颇有些豪迈地发誓:今年国美的五一销售任务一定要翻倍。

### 德化旗舰店本周先战五一

刘昆表示,国美将在明日借助中原第一座5A级家电卖场德化旗舰店的重装开业,提前打响五一促销“大战”。对于这样的一次重张开业,刘昆报以很大的希望。“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。”而用这样的

一家店主打五一市场,足见国美对五一的重视程度。

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,3万多个规格型号的高、精、尖家电商品,并且件件都将经过筛选、精选。

刘昆透露,国美德化旗舰店的新变化有三点,一是坚持高端低价,敞开卖。二是要创新服务,比如在卖场里搞休闲区、搞VIP服务等。三是改造卖场购物环境,在平板、冰洗、空调等品类率先实现“家电生活馆”的体验式购物环境。另外,在物流与供应链、人才储备等方面都进行了充分的准备。

### 多种方式给市民提供惊喜

据介绍,此次五一,国美一方面与海尔、长虹、索尼等350家中大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,这一对接最大限度地降低了产业环节中的制造成本、销售成本和物流成本,从而有效的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,去年以来国美与供应商分别签订了325亿元的平板电视专供大单、186亿元的空调大单、78亿的手机订单,动辄上百亿的订单提高了国美的议价能力,有效的抑制了家电采购成本的上漲。刘昆承诺,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。“我们32英寸到50英寸的液晶,一开闸带给市民

### 华中、海信变频大讲堂内容之二

变频空调器对比定速空调器优势明显,主要表现在:

1. 优异的变频特性:变频空调器运用变频技术与模糊控制技术,具有先进的记忆判断功能,变频压缩机能在频率为12~150Hz范围内连续变化调制范围大。高速运转能迅速制冷、制热。(如:温度改变10℃所需时间仅为定速空调器的1/3时间,约3~5分钟)

2. 高效节能:变频空调器采用先进的变频控制技术,功率可在较大范围内调整。开机时,能很快从低速转入高速运行,从而迅速使室内达到所需的设定温度,随即在较长时间内处于低速节能运转,维持室温基本不变,避免了定速

## 变频 PK 定速 优势明显

空调器中压缩机的频繁启动,节省了额外的启动电流消耗,节省能源带给消费者经济利益。一般的变频空调器都比定速空调器节约20%~30%的用电量,直流变频空调则节约的更高。

3. 舒适度高:变频空调器从启动到设定温度的时间约为定速空调器的一半。由于在室温接近设定温度时,降低频率进行控制,室温波动小且较为平稳。定速空调器的温度波动大于2℃忽冷忽热影响健康,而变频机温度波动仅为±0.5℃,没有忽冷忽热的感觉,不得空调病,更健康更舒适。

4. 运行电压宽:在电源电压160V~250V(国标规定198V~242V)的超宽范围内仍然可以可靠地运行。

5. 噪音低:变频空调避免了定速空调的频繁启

动,始终处于平稳的运行,压缩机噪声大大减小。

6. 超低温运行:传统空调器在环境温度低于0℃时,制热效果会变得很差。但变频空调器室外温度在-10℃~-15℃时,仍能正常工作,适用性更强。

7. 不停机除霜:变频空调器可实现不停机除霜,避免了定速空调器逆循环除霜时室温下降的情况,保证了室内温度的恒定,避免人们患空调病。

**特别提示:**集齐4期“华中·海信变频大讲堂”报样的前50名读者,均可持报样于5月2日前到郑州海信科龙销售有限公司取精美奖品一份。公司地址:郑州市文化路115号金茂大厦B座2楼。咨询电话:0371-63577526。李红卫

## 海尔获燃气热水器节能技术创新奖



日前,在2008年中国燃气热水器节能峰会上,海尔凭借多项领先的技术,获得了燃气热水器节能技术创新奖。据悉,包括海尔、万和等燃气热水器品牌,都将在卖场里率先贴上了新的能效等级标识。中国标准化研究院能效标识管理中心人士表示,这意味着我国想选择节能型燃气热水器的消费者将不再无据可依,而明确的标识,也有望推动节能效果更好的产品成为燃气热水器市场的新宠。

“一些大品牌的产品节能效果明显较好。”国家燃气用具质量监督检验中心的技术人员告诉记者,“比如海尔,检测表明,该公司全部产品都能满足84%的最低标准要求,80%以上的燃气热水器都能达到2级以上水平,其中六款产品还达到了一级水平,可以说已经达到了国内领先的水平。因此,在6月1日前大多数品牌尚未贴标前,消费者可依重点选择这些大品牌的节能产品。”

据介绍,海尔燃气热水器之所以能够取得如此优异的节能效果,是由于在产品上作出了很多的改进。不仅独创了燃气流量优化技术和节水设计技术,还对燃气热水器的鼓风增氧技术、变频供风技术、全封闭燃烧技术、智能分段优化燃烧技术、强化换热技术、冷凝二次换热技术等成功进行了创新,从而拥有了8大节能“法宝”。而海尔燃气热水器的蓝火苗技术,也由于其可以有效解决燃烧不充分的问题,获得了国家专利。

李红卫

## 海尔发布世界冰箱流行元素 欧亚美三大冰箱流派进入中国

4月15日,在第103届中国进出口商品交易会上,全球第二大冰箱制造商海尔向世界经销商展示其欧、亚、美三大冰箱流派的卡萨帝系列高端冰箱。据海尔相关负责人介绍:“欧、亚、美冰箱市场的新流行元素为大容量、不锈钢、多门和抽屉式冰箱。”

海尔相关负责人的话在产品上得到了印证。从广交会现场展示的海尔卡萨帝系列高端冰箱上能够看到,尽管欧、亚、美的冰箱风格各有不同,但却都与大容量、不锈钢、多门、抽屉式四大流行元素有关:全部的产品都是质感高档的不锈钢外观,而另外的三个元素任意组合后就是欧、亚、美的冰箱流行趋势。大容量、多门与

抽屉组合成了卡萨帝美式对开门与法式对开门;多门、抽屉式合并在一起就是意式三门与六门冰箱。值得注意的是,利用广交会这个平台,海尔向世界宣布:欧、亚、美三大主流冰箱市场的四大流行元素已经被海尔掌握。

需要强调的是,世界冰箱行业四大元素的流行还在于被全球消费者的认可。据美国纽约曼哈顿岛大中国城销售电器的朱先生介绍,仅在纽约大中国城,海尔卡萨帝冰箱每个月的销量都超过百余台。与此同时,美式对开门冰箱还被当地著名品牌模仿。在欧洲,卡萨帝意式三门冰箱获得国际公认的全球工业设计顶级大奖之一的“德国红点设计大奖”;而在产品未上市

前,欧洲消费者在网站上的预定就达到1700台之多;在3月初的一次订货会上,欧洲150多位经销商共同采购意式三门冰箱,这意味着海尔卡萨帝意式三门冰箱获得欧洲设计与商业领域最大程度的认可。

如今,代表欧、亚、美冰箱市场四大流行元素的海尔卡萨帝冰箱在角逐全球市场的同时,开始全面进入中国市场。就在不久前,海尔冰箱在上海宣布,其旗下由四大流行元素组合而成的卡萨帝系列高端冰箱陆续进入中国,这势必会在中国开启新竞争格局的同时,还将为善于追求高品质生活的中国消费者带来世界最流行生活方式与美好体验。

李红卫

## 联想笔记本演绎完美影音风暴

作为联想消费笔记本标杆的天逸系列,此次推出了完美影音的解决方案,包括顶级的杜比音效模拟5.1声道输出、支持DX10的Nvidia GF8400高性能独立显卡,以及海量的娱乐存储空间,三大利器的全面出击,让影音效果全面升级。

目前,天逸F41、F31系列全部通过了杜

比家庭影院的认证。可以说,联想笔记本在通过杜比认证上占有绝对领先的地位。联想天逸系列所具备的图形处理能力能轻松满足家庭用户的各种娱乐的需求,让完美影像不留遗憾。

据悉,从4月2日~5月31日之间,凡购买联想天逸F31、F41等系列指定机型的用户,只

需加99元,即可获得价格699元的联想E217超薄滑盖手机。这款手机外形精致灵动,1.8英寸的真色彩TFT屏幕大而清晰,采用中国特色的纹样图案,精致的工艺造型,永不褪色。针对联想天逸F41MT2390的用户,联想再送移动影院大礼,加1元赠送Lenovo C10投影机,让震撼影音完美呈现。

冯刘克