

2009冷冻年,随着中国变频空调能效标准的正式实施以及定频空调能效标准的大步提升,中国空调行业迎来了“高效空调和变频空调时代”。谁将成为这个时代的主宰?9月1日,美的在变频空调银河系列新品发布会上已经给出了答案。

本报记者 吴超超

美的高奏“变频”进行曲

变频空调格局生变

9月1日,美的在郑州召开新品发布会,一举推出C、W、N、E、M(五大挂机+两大柜机)全系列180度正弦波直流变频空调,率先对中国变频空调能效标准的实施作出响应。

“中国变频空调标准的正式实施,将为中国空调市场的格局带来新变数”,郑州美的空调销售有限公司总经理张松指出,目前变频空调市场呈现两个极端化:一种是高的极端,将直流变频技术当成谋求高额利润的工具,使得消费者望变频而兴叹;另外一种是低的极端,使用不成熟或即将淘汰的控制技术作为与定速空调价格接近的变频产品销往市场,运行性能大打折扣甚至弱于定速空调,打击了消费者接受变频空调的热情,严重阻碍了变频空调的发展。

张松宣称,此次发布的系列180度正弦波变频空调将打破变频空调性价比不均衡的格局。据介绍,美的为变频空调树立了3项标杆:技术标杆、产品标杆、价格标杆。

张松表示,为改变目前变频空调市场上存在的不良局面。美的在发布会上除打造变频空调180度正弦波技术标杆外,还为行业树立涵盖高中低全系列产品并在能效、智能化水平及外观上取得历史性突破的产品标杆,以及打破高价体系进行合理定价的价格标杆。以强大的技术能力和制造能力,推动变频空调行业技术升级和健康发展的。

“美的如此大规模推广180度变频空调,意在夺取未来空调市场的话语权。”河南家用电器协会会长田建军一针见血地指出,所谓一流的企业定规则,最直观的表现就是主导定价权。2009冷冻年,随着中国变频空调能效标准的正式实施以及定频空调能效标准的大步提升,中国空调行业迎来了“高效空调和变频



郑州美的空调销售有限公司总经理张松

空调时代”。

打破变频价格体系

“我们的变频空调将给消费者一个可以接受的价格”,张松承诺,这个价格是一个长期的价格供应,不是一次促销。张松认为,180度直流变频本身会有固定的价格增幅,但绝对不是超高价的理由。即使是购买最普通的变频空调的消费者,也同样享受到与世界同步的最先进的变频控制技术。

“美的直流变频空调作为东芝和开利品牌在全国已经实现销售120多万套,且分别是销售在日本本土和欧洲。”张松告诉记者。

不可否认,直流变频本身会有固定的价格增幅,但绝对不是超高价的理由。张松表示,由于能效等级、外观档次和功能差异化的因

素,直流变频空调还是有从普及型到中高端再到旗舰型的产品层次划分,但是对于普及型的变频空调,一定要给喜爱变频也懂变频的消费者一个可以接受的价格,而美的变频空调180度正弦波系列涵盖了高、中、低全系列产品,产品价格与相应匹数定速空调价格相差不多,非常适合不同消费群体对变频空调的选购,每个消费者都能够买到满意的美的空调。

在变频空调能效标准实施前,国内空调企业只有海信一家在推广变频空调,其他几家国产空调龙头企业还都以定速空调生产为主,变频空调市场表现一直不尽如人意。而变频空调能效标准的实施,不仅使变频空调有“标准可依”,也标志着“空调变频时代”的到来。谁能研发更多的变频技术,最快推出价格合理的新产品,谁将最终成为变频空调市场上最大的赢家!

9月6日,河南永乐二七广场店盛大开业。在开业期间,永乐电器将悄然为二七广场店准备的亿元资源全部推出,率27店齐发,让利千万于消费者。

再续价格神话 永乐二七店发力

买37英寸液晶送32英寸平板

据了解,本次永乐的中原第一店开业将采取“降价狂欢节”的布局攻略,在中原第一店永乐二七店购买37英寸液晶送价值3990元的32英寸平板,37英寸液晶相当于3000元。

其余的27家大卖场将同贺中原第一店开业,同时采取“挑战价格之巅”的价格攻势,卖场内商品整体普降30%,彩电最高降幅40%,买液晶送家庭影院;冰洗最高直降5000元,买冰箱送数码相机;空调最高直降1500元;电脑最高直降1000元;厨卫最高降幅40%;手机最高降幅40%,买手机送手机;视听最高直降1000元,买碟机送音响;小家电最高降幅60%并返现50-500元;消费者累计购物满5888元即送价值1180的手机,满8888元的送价值1380的数码相机;累计满最高可送32英寸平板电视加笔记本电脑。全面掀起超越黄金周的让利狂潮。

永乐再续价格神话

河南永乐生活电器总经理丁宁表示,永乐二七旗舰店的开业,将会给消费者带来超越黄金周的实惠。永乐二七店的开业将成为永乐今年的销售高峰。“备战二七旗舰店开业,河南永乐早在8月初就已经开始备货,通过与厂家的多次谈判与协商,河南永乐二七广场店的降价活动打破了以往行业内只降老品的常规。

此外,永乐二七店此次的装修档次、规模、

资源配备都是史无前例的,同时凭借永乐生活电器自身拥有的强大售后服务体系,真正的为绿城的消费者提供更大的选择空间和服务,彰显中原第一店的风采。这几年来,永乐电器已经牢牢占据了河南家电零售业的江山。永乐给河南消费者带来物美价廉的家电商品和良好的服务。从省会到地市,河南永乐家电的足迹踏遍河南,永乐的顾客遍布各个古城。凭借其雄厚的实力,拉低市场价格,提升服务质量,供应品牌家电,让河南永乐一举统领中原家电连锁市场。

二七旗舰店的开业促销以新品降价为主,这是一次新的家电革命。通过与厂家签订销售大订单,有很多最新上市的家产品只在永乐卖场能买到,这样大规模的投入也是史无前例的,而且价格上绝对以进价销售,所以在货源方面消费者可以完全放心。通过集团签下高达210亿元的大单采购,承担销售风险的情况下,永乐已经把正常进价压缩了将近20%以上;本次永乐二七店开业,绿城消费者将率先享受到全国最为优惠的价格。无论是从价格方面还是品质方面,永乐都做到优质,再加上厂家的高额直降和返现,相信这样的优惠幅度,在黄金周也未必能超越。

永乐演绎会员至尊

在中原第一店开业期间,永乐会员购物可享受积分抵现活动,50积分抵1元使用,这种超值抵现的活动,一年中也就几次,永乐尊贵的

会员千万不要错过;新婚新居的消费者前来购物,还有超值礼品加送。

河南永乐针对消费金额不同的消费者推出三种会员卡:永乐生活卡、永乐经典卡和永乐至尊卡,其中永乐生活卡凭当日消费任意金额发票即可办理。相比以前的会员制度,持永乐生活卡的会员可以享受特惠活动通知、套购特惠、活动抽奖等会员专享促销活动。而永乐经典卡和永乐至尊卡的会员除在生活卡会员活动基础上,还分别享有专业保养和堪比“磁悬浮”式快速的物流服务、生日礼品馈赠、VIP绿色通道等尊贵专享服务。此外,会员凭会员卡活动,还可购买会员专区的特惠商品,并可享受积分抵扣、换礼、赠礼等优惠活动。

永乐会员制推行的目的在于通过客户忠诚计划将服务、利益、沟通、情感等因素进行整合,为会员提供独一无二的具有较高认知价值的利益组合,从而与会员建立起基于感情和信任的长久关系,不断激发并提高会员忠诚度,刺激会员再消费,从而整体提升门店销售,创造会员价值及树立永乐品牌形象。随着各大家电连锁企业网络布局的日益完善,在施行“价格战”的同时,永乐电器将服务体系的建立列为重中之重,对会员服务体制的完善升级,标志着永乐电器的发展重心从门店网络的扩张向增强终端服务水平、提高客户满意度转移。通过更加人性化的服务体制,来提升永乐电器的服务质量和效率,增强消费者对永乐电器的满意度和忠诚度。

本报记者 吴超超 钟飞

名企报道

事件:厦华彩电内销暴跌50%

厦华电子公布半年报显示,今年上半年公司大幅亏损2.36亿元,亏损额同比再增三成以上。

点评:自2006年起厦华已连续亏损两年,如果今年全年继续亏损,就将面临暂停上市的风险,目前厦华其中平板电视的综合市场占有率仅剩1%,跌至国产品牌第七。

厦华电子已预计今年前九个月公司业绩继续亏损。

事件:国美彻底对永乐收购

国美电器公布,以现金代价共8.11亿元人民币,向公司董事陈晓等人,收购永乐中国电器销售公司注册资本余下10%权益,至此,国美成为永乐全资控股公司。

点评:出人意料的是,收购永乐后新国美CEO陈晓此前并没有完全出售持有永乐的股份。作为新公司的当家人,持有新国美12.5%股份的陈晓,在公司被并购后持有永乐7.25%股份是为了获取更多收益还是当初他并不想出售永乐就不得而知。2006年7月,国美电器斥资52.68亿港元收购永乐90%的股份,而此次出售价格要比第一次高出约38%。

事件:*ST春兰面临退市风险

8月25日,*ST春兰发布的上半年业绩公告显示,其营业利润亏损约1.18亿元,基本每股收益-0.183元。

点评:亏损除来自于原材料价格上涨等行业问题之外,公司面临的退市风险也带来了一定程度影响,因为*ST春兰已经连续3年亏损,在今年5月19日已经被暂停上市,这意味着如果在年内*ST春兰仍未有盈利迹象或是出炉重组方案,则将按照上市公司相关规定正式退市。

一周优惠

秋月秋装齐献礼

正弘 活动时间:9月5日至14日

活动内容:08新款秋装全场“九折”;VIP购物满2000元享受“双倍积分”;世界一线男装CANALI入驻正弘国际名店;意大利PAUL&SHARK五折;在大商新玛特金博大店购物满3000元,2日内到正弘单次购物满2000元,享受“积分1+1”。

紫荆山百货 活动时间:9月5日至7日

活动内容:购物满388元(特例商品800元)送感恩礼一份;VIP会员消费满300元送“芙蓉SPA”价值1280元的体验大礼包;中信银行卡、农业银行卡刷卡满额可参加礼赠活动。

正道中环百货 活动时间:9月5日至11日

活动内容:化妆名品5倍积分;运动系列、儿童系列区满300元送100元;购化妆品满298元、598元、1188元可获礼品;百货会员卡3500积分换50元礼券;宝贝双星五折;Oasis三至五折;千百度二至五折;博洋独家特卖二折起。

郑百 活动时间:9月4日至11日

活动内容:靛维盟秋装上市,夏装特价100元起;“朵兰帝”全场九折,夏装三至四折;“琪琪”全场九折;“璐蕊丝”秋装上市,夏装八折。

百盛 活动时间:9月5日至12日

活动内容:独家品牌AXARA参加商场100当作200花;阿迪、耐克、美津浓、匡威、彪马、卡帕新品上市三至八折;中厅AO2、ONLY、VERO MODA大型特卖会;女装PLUM中厅一至三折,低至70元。

本报记者 谢宽 实习生 童聪