

9家店联动,两亿精品直降,洗衣机攻势,家电下乡升级等一系列“组合拳”全面刺激家电市场。11月5日,河南苏宁电器总经理李志刚向记者透露,河南苏宁全面启动市场的各种措施,以此刺激内需推动产业升级,提升消费者信心。 晚报记者 吴绍超

苏宁三大攻略 豪夺中原市场



第一攻略:9家店联动直降

河南苏宁电器为了实现全面引爆11月家电市场,省城9大门店本周将首度联动,整合资源,共同推出第一周家电盛宴。届时,包括二七广场3C+旗舰店、棉纺路旗舰店、南阳路店、文化路店、大学路店、兴华南街店以及上街亚星广场店和坝头星月广场店都在庆典之列,共举“11月家电冲击波,全城联动大手笔”促销大旗,以全品直降续写辉煌;参加活动的品类不仅有11月8日启动彩电、冰箱、空调、厨卫等大电器,以及手机、数码、电脑3C品类,堪称“满汉全席”。

如今省城家电卖场堪称红火,星罗棋布。苏宁电器本周推出的主题促销活动对于其他商家来说也许只有艳羡的份儿,11月8日至10日期间购单品满900元直接降价50元~360元。消费者购物都有货比三家的坏习惯,最后作出决定当然是谁家便宜买谁家的,谁家服务好买谁家的。河南苏宁电器总经理李志刚告诉记者,消费者这个月买电器时不妨到苏宁多看看;本周苏宁省城9大门店联手促销,除了在赠礼和服务上做足文章之外,其中最为抢眼的应该说还是价格优势,最高可以实现单品2000元的直降优惠。苏宁电器保证价格不高于同等卖场的情况下,在赠礼和服务上将进行更大程度的体现,比如购物满一定额度加赠超值礼品、“数字工程师”全程导购、收银绿色通道、第一时间送货、第一时间安装、第一时间回访等优惠政策和服务。

第二攻略:发动洗衣机攻势

在目前宏观经济面临新一轮调整、消费需求相对萎缩的市场背景下,一场自上而下的内需扩大行动迫在眉睫。

据李志刚介绍,2008年前三季度,受原材料价格上涨、劳动力成本上升、需求增速放缓、人民币持续升值等多方面因素的影响,我国洗衣机制造业正面临着严峻的外销困境和经营压力。近三年来,以成本为导向的洗衣机价格一直处于上升通道,今年年初,以西门子全系列冰洗产品价格上涨5%~10%为标志,洗衣机市场拉开2008年市场价格全面上调的大幕。研究数据显示,今年1~7月洗衣机的平均价格整体同比增长6.28%。其中单缸洗衣机和滚筒洗衣机涨幅最大,分别为9.38%和6.26%。

李志刚透露,苏宁将通过加大采购力度、集中包销定制、大幅度降价三大手段来刺激洗衣机消费需求。在未来一个月内,苏宁将下调洗衣机产

品10%~20%,最高下调幅度接近30%,所涉品牌为苏宁所有经销、包销的16个品牌,西门子、松下、三洋、LG、海尔、小天鹅、美的、荣事达等中高端品牌均在降价之列。李志刚称,此举并非苏宁的单方面市场行为,而是与众多洗衣机厂商酝酿两月之久的结果。

据李志刚初步透露的价格下调明细显示,洗衣机节日期间价格下调幅度最高达40%。全自动洗衣机价格最低低于800元,6公斤全自动洗衣机最低低于1200元,滚筒洗衣机最低低于1500元。由此,近三年来洗衣机市场价格持续上涨的局面宣告结束,首次进入降价通道。

记者从海尔、小天鹅、美的、博世西门子、LG、三星、惠尔浦、松下、三洋等厂家老总及厂家代表处获悉,苏宁全国洗衣机节期间,各大洗衣机品牌均将投入上千万的促销资源,以抢占市场份额,并率先在苏宁推出2009年度新品。

第三攻略:“自掏腰包”扩大家电下乡规模

根据国家家电下乡政策,将对农民购买家电按照产品销售价格13%予以补贴标准。河南苏宁电器总经理李志刚表示,预计到年底家电下乡销售有望达到3~5个亿。李志刚称,苏宁将承担对自身在家电下乡的扩“容”中产生的费用预计在5000万元左右。

据李志刚介绍,国家纳入补贴范围的产品包括彩电、冰箱(含冰柜)、手机、洗衣机四类,最高限价分别为2000元、2500元、1000元、2000元。但外资品牌除手机产品外,其他品类基本都高出了最高限价。另外,由于涉及三四级市场较晚,外资品牌显然不具备服务能力。

三四级市场一直是国产品牌的天下,合资品牌已经纷纷表态加大对三四级市场的开发力度,包括三星、夏新、索尼在内的合资品牌已经调整在华市场策略。

家电下乡无疑是合资品牌深入三四级市场的机会,但合资品牌在产品价格以及服务渠道的建设上,并不能满足家电下乡的标准。李志刚表示,此次苏宁家电下乡活动公布后,合资品牌纷纷表示支持,把自己的产品推荐给苏宁,此举无疑是合资品牌联合苏宁对三四级市场进行渗透,对中小渠道商也是一次冲击。

★精品集装★

AVC显示 创维销售量第一

近日,北京奥维营销咨询有限公司(AVC)的最新数据显示,10月份,彩电市场国产品牌重获信心,其中创维电视销售额全国排名第一。同时,创维宣布其下半年将启动农村液晶倍增计划,试图第一家在全国广大农村市场建立起全面的液晶销售系统和销售网络。

从AVC的销售监控数据可以看出,创维电视能在全国夺得第一,酷开TV贡献了绝大部分的销售份额。据介绍,创维酷开TV系列产品全球创先支持RM/RMVB等主流视频播放,还具有卡拉OK、无线WiFi、酷开网络直通车和高清可录、节目暂停等创新应用技术。特别是国庆前新上市的L02系列,率先植入KTV点歌系统,能将家庭打造成真正意义的多媒体娱乐终端。 吴绍超

爱国者MP5 双核高清之魅

爱国者双核MP5最吸引人的是MV5920的4.3英寸、16:9宽银幕,大气高贵,1600万色的真彩液晶屏幕,分辨率达到480x272像素,开创了MP5高清屏幕的先河。其开机速度快,视频电影播放速率胜人一筹。囊括real在内的全格式全码流播放模式,使得机器解读任何形式的影音文件都畅通无阻。MV5920的视频播放真正达到了高清720P(1280x720)的标准,720P是美国电影电视工程师协会(SMPTE)制定的最高等级高清数字电视的格式标准,历来被誉为真正的“高清”。MP5在画面质量、色彩饱和度、精细度、对比度、响应速度等比传统便携式播放器更好、更完美、更完善。 唐丽华

迪信通®手机连锁

二七总店:二七广场友谊大厦一二楼
亚细亚二楼至尊店:二七塔南亚细亚二楼

1周年 盛大店庆

迪信通河南分公司 仅限11.8-11.23

购机入网 免费参加 所有店庆 送礼活动

买就送 时尚家居用品

长虹K219 时尚直板 支持扩展 市场价1098元 送1000元话费 相当于 98元 预售中

老顾客来就送 两听饮料 + 100元现金券	满699元 送 高档蒸锅	满999元 送 名品DVD	购机送 3年保修	满1999元 送 名牌彩电	抽笔记本电脑 新老顾客均可参加 总店举行的大型 抽奖活动
--------------------------	-----------------	------------------	-------------	------------------	---------------------------------

摩托156 店庆特价 198元 限100台	摩托181 店庆特价 256元	三星C288 店庆特价 279元 限50台	诺基亚1650 店庆特价 299元 限50台	天语B2200 店庆特价 359元	诺基亚1680 店庆特价 399元	诺基亚5200 店庆特价 送100元充值卡	摩托L71 店庆特价 856元		
摩托W205 229元	LG Kg129 298元	康佳C602 299元	LG Kp160 336元	阿尔卡特S693 399元	三星B518 536元	高翔1188 799元 特价	联想P806 899元	康佳5360 899元	金立A15 999元 赠手机
联想E280 399元	夏新A530 598元	联想I389 599元	诺基亚N5000 686元	三星E251C 898元	夏新E70 858元 赠手机	康佳D650 898元	索尼爱立信350 1280元	索尼爱立信T658 1880元	索尼爱立信W595C 2380元

二七总店 亚细亚店 商业大厦店 金水路店 大上海至尊店 紫荆山店 北环新店 农业路店 家乐福店 东明路店 中原路店 巩义店 信息路店 汽车北站店 汝河路店 文化路店 桐柏路店 开封店 党校店 陇海路店