

## 国美 22周年低价爆发

本周末,河南国美还将继续22周年庆典火爆促销活动,同时还将举办针对性较强的团购专场活动,以及夜市促销活动,将在本周末进行集中爆发。

这次22周年庆典,为了使消费者享受到更多实惠,河南国美与国内众多知名厂家联合,启动“厂商联合,拉动内需”节日盛典。

据国美电器内部透露,2008年下半年彩电降价风潮迭起,为迎战国产彩电降价风潮,外资彩电也已经有所动作,首当其冲的是家电新品。据了解,新品PK特价品,一场彩电龙虎斗已经在河南国美上演。

其次,“积分换家电”、“220元订金翻翻送”、“22英寸液晶免费抽”、“22000老顾客回馈”几项特色营销手段赢得消费者的关注,并达到了最大限度优惠额度。

## 国美22周年庆典手机疯狂让利

接年底,各大商家都在为年底冲刺而开展五花八门的促销活动,一贯活跃的通讯市场表现尤为凸显。随着家电连锁企业手机业务的发展,以国美为首的家电卖场已经成为手机市场未来发展的主流方向,购买手机的消费者对其的关注度显著提高。近日记者从国美获悉,从12月6日开始,国美手机携手30多家国内外知名手机厂家倾尽让利,共同开展2008年规模最大的“国美22周年辉煌庆典”营销活动,回报长期支持国美的广大顾客。

吴绍超

## 永乐 狂「惠」岁末

随着岁末的到来,从明日开始,河南永乐将开始2008最后一次盛大促销活动。在活动期间,来河南永乐卖场购物满1000即惠130,电话预约送电暖器,并为消费者开通财富增值计划,消费者来永乐电器预存50即可得600。

河南永乐生活电器总经理丁宁表示,本次永乐电器以新品降价为主,通过与厂家签订306亿元大订单,有很多最新上市的家电产品只有在永乐卖场能买到,而且价格上绝对以进价销售,所以在货源方面绿城的消费者可以完全放心。通过前期大单的采购,永乐已经把正常进价压缩了将近30%以上。

据了解,因永乐电器在13周年庆典的“满1000惠130”活动受到众多消费者的欢迎,本次永乐岁末促销将延长这个活动,并永乐电器其所属的28家大卖场将悉数参加,卖场内商品整体普降30%。

此次永乐抢挑2008岁末黄金月,在其商品资源方面做了充足的准备与合理的分配,高端新品和特价商品悉数供应,其中306亿的大单采购中,彩电的采购占整体采购的30%,通讯产品的采购占比为20%;而彩电让利将占全部让利份额的38%,一场空前规模的家电促销大战也将展现在消费者面前,另外通讯产品的让利占全部让利份额的26%。

吴绍超

## 苏宁 年度回馈升级

本周苏宁电器除了再度携手厂家加大让利幅度,升级“2008年度回馈盛典”之外,还将启动2008年度新浪·苏宁电器家电盛典——“细‘鼠’最‘牛’”数码·家电评选将正式在全国范围开展,消费者实惠保障再添筹码。

本次评选苏宁电器再次与中国第一门户网站新浪网合作,企业和媒体联手对家电产品进行评选,无疑增加了活动的权威性和公证性。都经过了严格的筛选,最终获得家电年度盛典提名的共有7大品类近200款机型,包括经典畅销机型、岁末新品、特价机等。

同时,为了鼓励消费者积极参与此次家电年度盛典,所有网上投票的消费者,均可获得苏宁网上商城为此次活动特别送出的购物礼金券,更有MP3、手机、笔记本等大奖等您来赢取。

记者了解到,西门子、三星、索尼、诺基亚、摩托罗拉、松下、海尔、长虹、美的、TCL等中外知名家电品牌,积极配合本次家电盛典的开展,已经对苏宁门店中的产品出样、产品选票、产品展示都做好了准备工作。在备战2008收官的同时,全力对于参选的产品进行大规模让利。由于各参选机型都是厂家的主打产品,从销售和宣传的角度看,都需要给予消费者更多的实惠。据悉,家电盛典的获奖品牌及机型,将联合苏宁进行让利,最大幅度达30%。

吴绍超

## 五星 急速降价

五星电器为了庆祝十岁生日,本周末举行巅峰盛惠,启动了年度力度最大的让利活动,七大品类急速驶入“降价通道”,最高降幅达到40%,其中平板电视直降1000~5000元。据介绍,此次郑州地区的特价资源创下历史新高。其中特价平板彩电2000台,特价空调3000台,特价彩屏手机1000台。特价台式电脑500台,特价洗衣机1000台,特价厨具500套……此外,五星的包销机型也达到3000台,价格比同等类型商品便宜15%以上。

随着天气转冷,家电出现热销势头。本周六,借五星十周年庆典促销,各大空调厂家、热水器以及取暖家电厂家纷纷投入大力度资源,空调最高直降1500元。此外,同时集合近百款百万像素、30万像素手机集体跳水,MP3、MP4多功能娱乐手机降至300~400元,平均降幅达到30%~50%以上。

此外,五星还为消费者制订了“省钱3大攻略”。第一招:惊喜无极限,套餐送大礼。第二招:新婚庆典,五星同喜。第三招:惊喜大奖幸运抽。凡顾客购物满200元,即可参加抽奖活动。赢取平板家庭影院、全自动豆浆机、名牌手机等奖品。五星相关负责人表示,“五星十周年得到了众多厂家的大力支持,投入的特价资源绝对是空前的”。

吴绍超

美大下吸式环保灶要革“厨房油烟”的命系列报道之五

## 信服? 较真儿的夫妇也买了美大环保灶

“上星期你们在报纸上说,有人自己拿的辣椒到你们这儿爆炒也能闻不见味儿?那肯定是你们的锅和油有问题!你们要是用什么‘无烟锅’或者你们自配的‘无烟油’的话,他们来炒肯定闻不见味!”家住金水区的刘老先生夫妇对河南兴业电器总经理高峰说,“今天我们带着我们自己的炒菜锅和油,还有我们自己种的小朝天椒,你们敢不敢让我现场试试?如果还是没有呛鼻的味道,不仅我要买,我还要给你们在我们

小区做免费宣传,你们敢不敢让我试试?”

“当然可以啊。”高峰笑着告诉记者,结果,刘老先生夫妇来到东大街173#美大环保灶展示中心,他们先是将锅烧热,然后再往锅里倒油,烧热的锅里迅速冒出大量油烟,接着,他们又往热油锅里放了一大把辣椒,爆炒的辣椒蹦起很多油花,这些蹦出锅沿的颗粒状的油滴,以及产生的油烟迅速被设置在锅沿上方不到一厘米的环形侧吸装置吸去,直到辣椒炒黑,刘老先

生夫妇又往锅里加进去一些花椒,结果也没闻见辣椒味儿和其他呛鼻的味道,试验结束后,打开灶具内置的存油盒,用毛巾轻轻一擦,干干净净。直到这时,他们老夫妇两个才彻底相信,刘老先生还一个劲儿地说:“早要有这样的好环保灶,老伴儿做饭少受多少罪!今天不仅要买一套,而且,我以后就是你们的义务宣传员啦!”

高峰告诉记者,美大下吸式环保灶不仅具有上述优点,而且集吸烟、燃气灶、储藏柜、烘

干、消毒柜、漏水报警、人性化智能控制于一体的多功能厨房集成电器,符合国家厨房电器健康、节能、环保、减排等各项要求,适合现代整体厨房装修潮流。

此外,凡集齐此系列报道,第一至第八期者,在购机时可抵现金人民币500元(注:特价机除外),并均送电热水壶一只以及价值460元的泓广净水器一台,外加精美礼品一份。咨询电话:0371-66202000 晚报记者 吴绍超

## TCL“冬季攻势”全线优惠

据悉,本周,TCL将继续加大冬季攻势力度,将旗下46英寸大屏幕规格的5大系列液晶电视进行全线促销!

“全球高清影像互动电视”X9系列是TCL今年发布的年度顶级产品,X9系列充分体现了“互动、娱乐、清晰视界”的液晶电视发展趋势,所搭载的专有电视高清摄像机,能够让您创造一个属于自己和家人的频道。本周37

英寸的“自然光”E9系列,也会是TCL的促销重点,该系列产品配备了独有“自然光”技术,是TCL的成熟主营产品型号。无论是心仪的46英寸大屏幕液晶,还是意图购买37英寸的中小屏幕液晶,本周TCL都将以实实在在的让利举措,给您更多选择,为您创造更多价值,给您带来更多实惠。

唐丽华

## 明基举行郑州新品发布会

近日,BenQ携阵容强大的08-09年度全线投影新品,举行“王者之风 创视纪”新品发布会。此次发布会上,BenQ共呈现十三款投影新品,涵盖了大众娱乐、个人演示和小型会场、教室和中型会场、公共展示及家庭影院五个细分市场,其中,更有高亮双灯SP920、宽屏MP735、

短焦MP512ST、MP522ST等明星产品闪耀现身。BenQ细致考虑投影市场的各种应用情景,结合多年经验及研发优势,针对不同市场需求推出完美解决方案,展现出一幅实力非凡的“创视纪”投影画卷。

钟飞

## 迪信通:实力铸就辉煌

12月12日,迪信通集团15周年答谢晚会将在北京新世纪日航饭店举行。

迪信通是中国电子商会会员单位,同时也是中国电子商会手机营销专业委员会的主要单位。1999年,迪信通开始了全国连锁的经营模式,并率先提出了“大卖场”的经营模式。在短短的三年时间内,迪信通的店面已经

基本覆盖全国省会城市,并且所到之处都刮起一阵价格与促销的旋风。为了配合企业的高速发展,迪信通在人才的储备和培养方面率先推出了内部选拔与培养机制,先后推出中层领导MBA培训班、店长储备培训班等,“商业是一个由最优秀人才组成的角斗场”。

钟飞

## 海信冰箱 第二轮家电下乡全面启动

12月10日,海信冰箱2009年新品推介暨家电下乡工程启动仪式在本市隆重举行。

会上,海信科龙郑州分公司总经理陈正伟表示,在家电下乡第二轮招标中海信中标的15款冰箱产品,日前已开始全面上市,13%购机款财政补贴的兑现工作亦已全部准备就绪。同时,为激发经销商共同普及家电下乡产品的积极性,海信冰箱制定了一系列强力措施,包括针对消费者的高价值促销赠品,以及针对经销商的奖励等,以推动家电下乡产品的销售能快速上量,确保商家通过销售家电下乡产品能获得丰厚回报。

据介绍,2008年度对于海信冰箱来说,意义非凡。通过实施高端战略,海信冰箱的一系列领先创新技术已全面应用到现有产品线上,其鲜界系列多门冰箱、矢量变频三门冰箱、超级节能冰箱等极具市场竞争力。而在本轮招标中,为了更好地实施家电下乡工程,海信冰箱提出了与众不同的策略:不仅仅是产品的“下乡”,更强调的是海信冰箱的技术、质量、服务“三下乡”,强调将优质的产品和服务送到农村消费者手中,实现农村冰箱市场产品的升级,服务的升级,消费的升级。海信素以“技术立企”著称,其保鲜技术、节能技术在冰箱业内久负盛名,特别是矢量变频技术、双制冷双循环多门冰箱技术、钛立方保鲜技术,居于国内外领先地位。本次中标的15款冰箱,其保鲜、节能性能在竞标冰箱中一枝独秀。

作为负责实施家电下乡工作的重点渠道商之一,郑州分公司总经理对海信冰箱家电下乡的产品与政策十分赞许。他说,海信冰箱技术先进,质量好,在中原市场具有强大的竞争力。

李红卫