

12月20日,国美电器泰隆店盛大开业,届时大量特价机、新品以及畅销机将敞开销售,绿城市民有更多的机会享受到泰隆店开业的优惠。同时河南国美与国内外众多知名厂家继续携手,将“厂商联合,拉动内需”推向高潮。

更令绿城消费者兴奋的是,泰隆店开业当天,消费者购买彩电、冰箱、洗衣机、厨卫产品均有机会获赠19寸液晶电视,而且买就送大米1袋,开业好礼大放送。

此外,自12月中旬至2009年1月15日期间,国美推出“红袖套”行动,由国美高管带队,把诚久保障服务送到顾客家中。这项活动是对“诚久服务”的延伸,对消费者遇到的问题,不仅仅是解决了事,更要对消费者主动提供贴心的照顾。此项活动国美电器要在全国范围内推行,河南国美自12月17日至19日,接受顾客报名,参加报名的顾客,将有机会在活动期间的接受河南国美高管的拜访,收到免费的“诚久服务套餐大礼包”。

**新闻延伸:河南国美荣获改革开放30周年“功勋企业”**

2008年12月17日,河南省国美电器有限公司受河南省商业协会的邀请,参加了由河南省商业协会主办的“河南省商业服务业改革开放30周年功勋企业、功勋人物表彰大会”。

河南国美电器有限公司进入河南8年来,其领先同行业的服务理念,实惠的价格,丰富的产品,开创了河南家电零售业的新时代,也为广大消费者提高生活品质作出了贡献;得到了消费者的认可,此次荣获“功勋企业”荣誉称号,再次彰显国美电器领头羊的地位无可替代。 吴绍超

**国美 开业送液晶**

**永乐 千万好礼开送**

本次永乐13周年庆典主要以新品降价为主,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。

据了解,在永乐13周年庆典最后三天里将采取“满1000惠130”“预存50即可得600”的布局攻略,其所属的28家大卖场将悉数参加,同时将采取“挑战价格之巅”的攻势,卖场内商品整体普降30%,全面掀起年终让利狂潮。

此次永乐抢挑年终黄金月,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%,通信产品的采购占比为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,另外通信产品的让利占全部让利份额的26%,可见彩电手机将是永乐此次赢战年终促销的“杀手锏”。

永乐为此次购物狂欢节专门开通了绿色通道,永乐VIP用户可享受专人服务、专人讲解和专人导购;而19天价格保障是有力保护消费者利益的其中一个保障;消费者在河南永乐13周年庆典期间所购商品,在9天内不满意可以选择无条件退货;19天内如果出现所购商品价格下降,可给予差价退还,保证价格最低;39天内如果商品出现质量问题,可以给予退货;99天内如果商品出现质量问题,给予换货保证。

此外,在永乐13周年庆典期间,会员可享受会员积分抽笔记本活动。 吴绍超

**苏宁 免费检修家电**

作为中国家电零售行业的领军者,苏宁电器不论是在销售业绩、品牌美誉度和品牌影响力等诸多方面都是业内的佼佼者。继12月15日苏宁服务日社区服务之后,本周售后服务将再次落地,12月20日、21日将在苏宁棉纺路旗舰店门前广场举行为期两天的家电维修大型公益活动。

据苏宁电器售后负责人杨波介绍:“为了满足广大郑州市民的冬季家电维修需要,已经定于12月20-21日两天在苏宁棉纺路旗舰店举办大型家电维修免费检测维修公益活动专场。其间,市民维修家电,免检测费、免清洗费、免人工费,材料费50元以下全免,50元以上按成本价结算。即日起,拨打服务热线4008-365-365报名或者当日直接到活动现场均可参加。”

此外,据河南苏宁电器采购经理小斌透露,本周苏宁电器郑州全市包括上周刚刚开业的新密青屏广场店在内的十大连锁店将联动促销,“2008全国年度回馈盛典”正式进入收官阶段。从17日起,价值880元消费套券将会全城派发,即日起市民即可拨打苏宁电器服务热线4008-365-365预约或至苏宁各门店预约登记领取;该活动优惠覆盖了彩电、空调、冰箱、洗衣机、生活电器以及3C类在内的所有品类。另外,预存家电购置基金10元用100元,30元用300元,50元用500元,优惠力度可想而知。会员有“独享礼”,价值100元、200元、300元三种不同面值的消费券,免费登记领取。更多优惠,尽在苏宁。 吴绍超

**五星 岁末大降价启动**

五星电器宣布,从本周六起全国170家卖场将启动“岁末大降价”。五星电器河南分部总经理战卉表示“按照国际惯例,12月份对于商家而言是一个黄金季节,一到这个时候商家会采取各种各样促销回馈消费者。本周,五星将和厂家联手,吹响年终让利号角。除了全国卖场有上亿元的特价机、惊爆机资源外,还有包括平板、冰洗、通信在内的国内外最新、最时尚、最畅销家电悉数登场亮相。”

**联合众厂家投放10万台特价平板**

家电连锁针对岁末市场的一场特大价格战本周即将拉开序幕。记者从五星了解到,五星将联合众多厂家投放河南市场10万台特价平板彩电,而且实行“不限量销售”,合资32寸液晶直降1000-3000元,国产37寸液晶直降2000-4000元,合资42寸液晶直降3000-5000元,国产47寸液晶直降5000-7000元。

**空调最高直降3000元**

随着钢材等原材料的下跌,空调厂家都急于清理库存,回笼资金。按照目前的经济形势,空调整机价格在明年应该是下降的趋势,如果受制于库存,那对厂家来年的销售极为不利。所以,各大厂家也都借着五星电器年终让利的东风来降价销售。AUX空调直降100-1000元,海尔空调直降200-1000元,长虹空调直降200-1300元,志高空调直降200-1300元,科龙空调直降250-1200元,海信空调直降300-2000元。

另外,取暖器各大品牌直降30元-300元,手机7折起、数码送好礼等优惠活动同时进行。 吴绍超

**TCL液晶电视08年末收官巨献! 液晶全国团购节(河南区) 12月20/21日 震撼登场!**



<b>37英寸液晶</b>	<b>42英寸全高清液晶</b>	<b>46英寸全高清液晶</b>	<b>40英寸窄边液晶</b>
原价:4999元 团购价: <b>3999元</b>	原价:6999元 团购价: <b>4999元</b>	原价:7999元 团购价: <b>6999元</b>	原价:6999元 团购价: <b>?</b>

TCL液晶全面普及进万家,一台也团购,多款液晶七折起!活动产品价格详情请咨询郑州各TCL彩电专柜,所有功能若有误差请参见说明书或至TCL专柜咨询,产品以实物为准。

www.tcl.com 服务热线:4008123456

创意感动生活 The Creative Life

TCL

**2000元“彩激”助你“寒冬”独秀**

如何才能在经济寒冬面前做到一枝独秀?聪明的老板要想从细节处提升公司竞争力,选择惠普彩色激光打印机便可以帮你创造更多生意机会。如给客户提供的材料都是彩色的,不仅表现力丰富,而且也显得专业。提升企业形象的同时,更能让客户很快抓住重点,无疑增加了拿单的筹码。

除了提升竞争优势之外,惠普“彩激”还能帮助企业有效降低三成的办公成本。以往很多人都担心“彩激”买得贵、用得费,实际上,今天的“彩激”购买和使用都非常划算,惠普入门级“彩激”价格已不到2000块,对很多中小企业应用来说

不再有了门槛。而且,经IT业内权威评测媒体《个人电脑》对惠普入门级“彩激”的测试结果表明:惠普“彩激”打印黑白文档的单页成本比市场上的主流黑白激光打印机还低30%。假如企业每月耗材购买费用为1000元,那么一个月便可节省300多元,打印量越大自然也就越省钱。这样一来,仅打印这一项的办公成本就能帮企业节省30%以上,使得企业办公支出的成本大幅降低。

很多中小企业都面临着金融寒冬的煎熬,谁先改变谁就能先突围!在彩色商务大行其道的今天,每个企业都应该注重通过选用彩色激光打印机来提升自身的竞争力。 李辉

**澳柯玛鲜立方,“全面保鲜”好**

2008年12月3日,澳柯玛在西安召开“2009澳柯玛营销战略年会”,发布2009年度企业发展战略和市场营销战略——继续以制冷家电为主导产业,做大冰柜,做强冰箱,将澳柯玛打造成为世界冷柜第一品牌,成为全球信赖的“国际制冷专家”。

会上,澳柯玛强力推出“鲜立方”系列保鲜冰箱。该系列冰箱采用特有的MEP保鲜技术,突破传统技术的瓶颈,实现冰箱产品的“全时、全效、全方位”保鲜。澳柯玛的MEP保鲜技术彻底解决传统保鲜技术无法解决的保鲜难题。通过外加静态磁场,在冰箱冷藏室,有效降低果蔬的呼吸强度,不仅延

长保鲜时间,而且有效保持果蔬原有的营养成分和色泽风味。

澳柯玛还推出节能超人系列冰箱和惠管家系列冰箱,节能超人系列冰箱全部达到欧洲A++级能效标准,最低日耗电量仅0.32度;惠管家冰箱充分考虑用户的实际需要,采取“管家经济学”设计理念,省电、省心、省钱。

在市场拓展方面,澳柯玛将重点发展三四级市场,大力发展集团消费市场,借助“家电下乡”这一政府主导、财政补贴、企业唱戏、农民受益的民心工程进一步升级的有利契机,实现适合三四级市场特点的流通体系的建立。同时,稳步开拓一二级市场。 欧客

**郑州邦尼实现零投诉**

2008年11月成立的郑州邦尼家居发展有限公司,迄今不到一个月时间,已发展到10个社区,并实现了零投诉。“现在,‘邦尼’还是郑州家庭服务业协会的推荐单位呢!”其掌门人阎峻介绍说。

家庭服务业是一个新行业,也是一个周期性的行业。许多郑州的家政服务人员农忙和年底的时候都会回家,而许多市民在双节和过年时,是

最需要家政服务的,这就造成了人少服务跟不上的现象。而这种现象在“邦尼”几乎不会出现。

“邦尼”进行分区管理,也进行了分户服务。一个员工组最初服务的是哪一户,会一直做到这一户的合同到期,“‘邦尼’不经客户同意,不会随便地更换客户的服务人员。‘邦尼’就是要让客户体验到品质服务,体验到‘邦尼’始终在客户身边。” 立高