

中原家电市场一如目前的天气:节前随着气温迅速升高,小阳春的天气催开迎春花也似乎催升了节前的火红消费高潮;而节后的天气倒真真的来了一个倒春寒,而卖场内的人气也一如天气般冷落人稀,也正基于此,各大卖场本周纷纷推出各式“家电节”,力图以新品、超低折扣等生猛招数,在细雨与飘雪的日子打造一个家电消费喜人的春天!

晚报记者 吴绍超

五连锁PK“家电节”

“家电节”里淘低价

“新品上市 样机甩卖——国美电器彩电全场6折起!”直爽的河南国美电器总经理刘昆告诉记者,自2月21日至3月1日,河南国美将在全城各门店开展“2009国美电器平板电视‘炫彩盛典’”活动。目前,各大彩电品牌2009新品采购工作已经完成并全线上架。部分样机机型将进行尾货甩卖,全场彩电6折起销售。本周末,绿城消费者可以尽情地在美国体验大屏幕平板电视带来的视听享受。同时,河南国美举办的春季家装厨卫专场也将带来一场优惠大潮。而河南永乐电器总经理丁宁则放言:“永乐电器‘2009春季彩电节’震撼启幕之际,彩电最高降40%。”

据丁宁介绍,随着2009年新品机型的陆续上架,在永乐电器为期两周的“2009彩电节”活动中,将有大量畅销型号进行特价让利销售,部分样机机型将进行尾货甩卖,全场彩电最高降40%。本周末彩电节的促销力度非常大,海信、创维……20多个中外彩电品牌纷纷参加永乐彩电节的促销活动,整体价格下拉了30%左右。与此同时,苏宁电器伴随着其2009年全国春季家电节的强势升级,目标直指“返校经济”,河南苏宁电器新任掌门人王军认为,随着本周

省城各大中小学校已全面开学,“返校经济”开始升温。笔记本电脑、数码相机、手机及一些精品小电器又成了学生消费的热点。“合资手机低至199元,学生购机有特权”,苏宁在行业内首推3C省钱达人计划。玩转时尚“零”花钱,将分期付款进行到底是本次家电节中最大亮点,苏宁通讯、数码、电脑将合力下挫市场价格普惠绿城消费者。而五星电器春季新品汇也在本周开幕,其中特别推出的一系列3C新品以满足学生的消费需求为主体。

活动期间,学生消费者凭学生证购买手机、数码、电脑产品,价格优惠的基础上同时享受免费的系统安装及调试服务。此外,据河南五星电器总经理战卉介绍,随着节后春季家装市场日趋红火,从本周开始五星电器将同时开展以“美味开春,09厨卫新品推介会”为主题的厨卫节活动,届时五星电器将联手老板、方太等主流厨卫品牌,最高直降400元。与五星电器相比,大商电器一年一度的厨卫节也于本周末正式启动,大商电器河南大区总经理房福京直言:在本次厨卫节里,大商电器将进行开春以来第一大型让利促销活动。据其介绍,消费者凭大商电器以往购物发票,无需购物即可领取价值100元的购物优惠券;厨卫类商品购机即送礼;全场购物单件满

300元起即送洗涤礼盒,满8000元送蚕丝被+400元通用券;同名发票累计满13000元送19英寸液晶,满50000元送42英寸液晶。

以旧换新各有招

河南永乐电器总经理丁宁告诉记者:永乐电器“超限燃气热水器紧急更换公益补贴”行动,将于2月20日至3月15日在全市范围内展开,届时凡是使用燃气热水器超过6年以上的用户,持有效票据到郑州永乐电器任一卖场更换购买新机,可享受200元的公益补贴。不仅如此,永乐春季彩电节还适时推出了彩电“以旧换新”活动以及永乐联手携程旅行网推出:凭永乐会员卡注册即可获得100元携程度假抵用券的增值活动。河南苏宁电器总经理王军直言,新年新气象,新学期新期望,苏宁3C本周着重推出独具娱乐功能的款型,如手机可扩容、自由添加软件款型,电脑内存、显卡、鼠标键优化配置的机型,数码如MP4、市场反映较好的数码相机等,为消费者免费提供体验和导购。河南五星电器总经理战卉笑言:我们联合A.O.史密斯、阿里斯顿、万和、万家乐、神州等名牌燃气热水器开展的以旧换新活动,最高直降600元,为消费者带来最大的实惠。

每周声音

周厚健:企业文化才是核心竞争力

最好的营销不是卖产品的技巧,也不是如何打价格战,或者如何和商家搞好关系,最好的营销是如何做好产品。而无论是资金的投入还是人才的支持,都需要成为企业的文化,形成企业的氛围。海信董事长周厚健就企业的核心竞争力话题做了精辟论述。

李东生:“家电下乡”给企业提供新机遇

“家电下乡”中标的企业应该信守承诺,这不仅把惠民政策的阳光播撒在农民群众身上,而且给家电制造企业和流通企业提供了新的发展机遇,同时,对家电产业发展起着推动作用。TCL总裁李东生在TCL的彩电、手机等产品走进农村千家万户的启动仪式上指出。

刘福中:多因素致日系家电亏损

日本家电企业亏损严重,主要是金融危机发生,使得全球消费购买力下降;日元的不断升值,使得产品出口利润下降以及销量的下滑,也是导致日本企业亏损主要原因之一。针对“日本家电全军覆没”、“高品质”是日本家电失败的原因”等多种质疑论调,中国家用电器协会副理事长刘福中发表了自己的看法。

罗斌:2009年企业怎么做广告都是死

因为2008年透支过多,2009年出现集体失血。所以,缩减20%甚至更多的广告费是必然的,至于机会,这跟股市一样,在经济没有复苏之前,任何机会都是一个冒险或者陷阱,特别是对于那些没有任何资本优势的企业而言,抄底不可取。华帝品牌总监罗斌就“传统制造业面临寒冬并集体进入了更严酷的2009年”时表态。

李兴浩:用信心和进攻开拓市场

从利润来讲,自有品牌的利润要低于贴牌生产,二者相差一个点的水平,因为很多外国人还是不可中国产品,这也是为什么业界常说做自有品牌出口是“做得快死得快”。所以,对于中国家电企业来说,“走出去”第一步是“借船出海”,成熟之后才是做自有品牌。同时要明确的是,要不断提高自有品牌产品的出口量。志高空调董事长李兴浩就“自有品牌在开拓国际市场方面的做法和经验”时如此说。

晚报记者 吴绍超



“大篷车”领跑“家电下乡” 解读“保增长、促内需”中的“格兰仕现象”

眼下,国家相关部委为“保增长、促内需”而推出的“家电下乡”政策,据悉,从今年2月1日起,“家电下乡”工作开始在全国推进。

在“家电下乡”大潮中,家电巨头格兰仕,因其先发制人而备受关注。格兰仕大力自发推动自主创新的“大篷车”活动,针对农村市场实际需求,利用“性能价格比最高”策略全面积极进攻农村市场的举动,被业界誉为“家电下乡”中的“格兰仕现象”。

据介绍,早在2000年,格兰仕就已觉察到农村市场几乎一片空白但却潜力巨大。

为此,先人一步,格兰仕启动了“大篷车”全国家电下乡活动,以微波炉主攻三四级市场,整合自身的营销、企划、技术、售后服务等环节的专业人员,联合代理商、分销商的力量,将质优价廉的产品,以企业自主创新的营销方式,大篷车先期送到农村市场。

“出手快、定位准、降价狠、形式活”,是业界对格兰仕下乡战略的精确描述。通过大篷车活

动,格兰仕抢先竞争对手之前,发力农村市场。

据介绍,格兰仕针对农村市场,开发出优质、低价、符合农村消费者使用习惯的新品

另外,格兰仕还祭出“物美价廉”大旗,主动将更优质的产品以更低廉的价格通过“大篷车”活动送到三、四级及新农村市场,让消费者从企业总成本领先优势中直接获益

此外,“大篷车”的形式灵活,注意因地制宜,因势利导,在不同的地域、不同的市场一定有不同“大篷车”活动方式、不同的价格策略和不同的产品选择。

据悉,微波炉在北京已成为家电下乡正规军,作为冰洗行业的新军,格兰仕已有多款冰箱、洗衣机,成功入选国家家电下乡项目,在近期,格兰仕多款空调也参与了国家家电下乡项目竞标。一旦国家家电下乡项目全面扩军,将微波炉、小家电等产品纳入其中,格兰仕在家电下乡大潮中形成的先发优势,将更加明显。

晚报记者 李红卫

明基上网本 团购“聚便宜”

为方便读者购买上网本,本报与明基河南办事处联合举办“聚便宜”团购活动,参加此次团购活动的读者购买上网本可比市场价低100~200元。团购详情如下:

团购时间:2月20日~3月10日

团购数量:10台起

团购机型:明基10.1英寸双硬盘便携蓝牙上网本U101

机器配置:CPU: Intel Atom 双核处理器 N270

内存:1G

硬盘:全球独特双硬盘SSD+HDD,可无线扩展市面上独一无二的双硬盘上网本。用SSD来装载Windows系统文件,营造稳定、高速操作环境的同时,又能用HDD硬盘来存储海量资源(此次团购机型硬盘配置为

16GSSD;

16GSSD + 160G;

16GSSD + 250G

三款)。全球首款

10.1英寸笔记本,采用16:9

LED屏幕,8毫秒

极速响应时间,内建蓝牙,无限

沟通,内置130万摄像头,内建4

合1读卡器,3个USB接口,90%标准尺寸

键盘,正版WindowsXP Home Edition。

团购价格:2999元起

团购特别礼品:明基原装双面防震内胆包+U101酷炫环保包(四选一)

钟飞

信息播报

迪信通力推学生手机

春节过后,随着各大高校学生返校,迪信通针对学生开展的促销活动也开始展开。迪信通提早为此次“学生开学购机潮”做好了准备,此前已经充分调动各方面的货品储备和大量的礼品,期望用这一方式提升其在学生手机市场中的竞争力。

活动期间,迪信通除了开辟学生特惠通道外,还在店内举行学生购机送SIM卡活动,另外再免费赠送艺术照写真海报、时尚镀膜、图铃下载、珍珠饰品等。迪信通还为学生准备了众多的特价机型,包括99元的品牌手机敞开来。学生凭学生证购机再优惠50至100元(特价机除外)。可见,迪信通对今年的学生市场是志在必得,试图用手机低价、购机保三年的方式把市场催热,培养学生对迪信通的购机忠诚度。

徐丹

TCL首台液晶模组下线

日前,TCL集团在惠州仲恺国家级高新技术开发区隆重举行首台液晶模组下线仪式,同时液晶模组整机一体化二期工程也于当日破土动工。该液晶电视模组项目是目前国内彩电行业独立投资规模最大、技术最为完备的模组整机一体化项目。该项目的投产,标志着以TCL集团为代表的中国彩电业,在建立新兴的平板电视核心竞争力和实施产业整体转型升级方面迈出了关键一步。

TCL集团董事长李东生表示,“发展液晶模组项目是TCL坚定不移的发展战略,目前TCL在模组生产核心技术的掌握及人才引进培养方面已经做好充分准备。TCL液晶模组的量产将会使整机制造成本进一步降低,从而使整机产品拥有更强的市场竞争力。”

晚报记者 吴绍超 李红卫

赛博数码广场本周有场招聘会 6000个岗位等你

本周,赛博数码广场有场持续3天的招聘会,共提供6000多个工作岗位,涉及IT、软件和营销类等三类人才,时间是2月20日至2月22日(周五至周日),每天9时至16时,地点在科技市场赛博数码广场(东风路与文化路交叉口)。

据了解,此次“2009春季IT大型人才招聘会”由河南汇通科技人才市场主办,旨在促进IT人才交流、帮助毕业生充分就业,本次招聘邀请有思达高科等百家高科技企业到场招聘,招聘岗位有软硬件工程师、技术维修、网站开发、网络工程、平面设计、办公自动化、行政、人力资源、财务、店面销售等。

钟飞

佳能2009年春季新品发布会 在京举行

2月18日,佳能(中国)有限公司在北京举办了2009年春季新品发布会,发布会的主题为“你好,色彩”。发布会上,佳能全面发布了涵盖旗下小型数码相机、高清摄影机、移轴镜头、高清投影机产品的17款数码影像新品。包括拥有领先色彩处理能力、全新时尚外观设计并具备“智慧AUTO”模式的四款IXUS伊克萨斯系列新品和四款PowerShot博秀系列新品;采用佳能先进影像技术,为用户带来更高影像质量和更简便操作的五款高清摄像机新品;采用全新TS旋转机构、更加自由组合倾角、偏移效果的两款广角和超广角移轴镜头;以及体现佳能卓越光学科技、具备领先影像画质的两款高清投影机产品。

钟飞