

# 假日里卖场“五谷丰登”

家电“重镇”国美、永乐、苏宁、五星、大商电器五大卖场平时就不冷清，到了五一小长假更是热闹非常，人山人海，商家乐得“唱不完”“迎宾客”，哼不完的“欢送歌”……据各大卖场向记者反馈的销售信息看，商家多面开花，个个硕果累累。

晚报记者 李无双/文 赵楠/图

## 还是低价打动了消费者

五一假期的缩短，对假日经济影响很大，但河南国美此次以“直降”形式开展的促销活动却受到了广大消费者的追捧，五一小长假与去年同期相比销售总体增长55%以上，其中厨卫增长幅度最为明显，达到80%以上。

据了解，2009年五一黄金周期间，在国美家电卖场，平板彩电的销售已占到彩电销售总额的80%左右。空调方面，消费者集中选购的机型，如格力、海尔、美的1P冷暖空调价格都历史性的跌破1400元大关，并且是放量特惠，吸引众多消费者的选购。冰洗方面，西门子原装进口冰箱价格跌破7000元，海尔6公斤洗衣机价格跌破3700元，再加上西门子、海尔、三洋、LG等家电厂家的鼎力支持，全场6折起售，引发了国美冰洗的旺销。制冷小家电、生活家电单台满300元直降60元，饮水机单台满600元直降180元等，都巨大地刺激了消费者的购物热情，销量相比去年同期增长近2倍；国美厨卫5折起售，直击绿城家电价格最低线，引发绿城家装消费人群的积极共鸣，记者在国美德化店、曼哈顿店、经三路店、泰隆店等看到，前来购买家电的消费者兴致非常的高，都在盘算着“国美五一低价”为自己的带来的实惠。

## 婚庆带动传统家电旺销

据永乐电器负责人介绍，今年五一河南永乐销量再创新记录，在河南家电市场遥遥领先，全面铸就了河南永乐五一黄金周的胜利。

今年五一期间，空调、彩电、冰箱等“大件”依然是占据市场绝对份额。空调作为五一期间购买率最高的品类之一，整个黄金假期的购买呈现爆发趋势，消费者在购买品牌上也呈现出比以往更高的集中度。国产品牌以格力、美的品牌集中度最高，合资品牌中占比最高的品牌包括松下、三星等。同时，节能、环保、能效比高的空调受到了越来越多消费者的关注。

在今年五一的销售中，变频空调产品在各大品牌的销售占比中平均达到了25%~30%的水平，比去年同期提升了50%以上，显示出变频空调正在逐渐成为目前空调市场的主流产品。五一刚过，永乐就积极和众空调品牌厂家达成战略联盟，双方继续将节能省电作为主推产品，以节能、新款、特价3个不同类别的产品段冲击后黄金周。



## 成绩骄人，八大原因

“五一假期，苏宁凭借全国近850家门店不俗的销售业绩，在全国范围内创造了又一个全新的记录；河南苏宁电器也凭借22家连锁店的高客流量、高销售额等多项数据均取得了进驻河南以来的重大突破，领跑今年河南家电市场已成定局”，河南苏宁电器一负责人向记者报喜。

为何消费者青睐苏宁呢？苏宁电器有关负责人还为记者列出以下理由：

专业服务值得信赖：苏宁一向以专业服务著称，消费者在苏宁可得到售前专业的咨询服务、售中先进的管理系统服务、售后专业快捷的配送安装服务。

超强品牌阵容：苏宁汇集了国内外众多知名品牌空调，包括美的、惠而浦、格力、松下、三菱、LG、海尔、奥克斯、志高、海信、TCL、格兰仕等十九品牌。

规模决定让利：苏宁是最大的家电连锁商之一，强大的出货能力是谈判的砝码。苏宁依托全国连锁，大力推动工厂直供模式，自然使苏宁拥有零售价格优势。

还有“全力实惠百姓”、“送货速度更快”、“安装技能更高”、“新品精品首选平台”、“人性化购物环境”等都是消费者喜爱苏宁的重要因素。

## 五一销售全线告捷

五一黄金假期三天销售与去年同期相比增幅明显，7大品类全面超额完成任务。假期缩短了给商家带来更大的商机外，也使得消费者在家电购买上呈现新的趋势。其中空调作为五一期间购买率最高的品类之一，整个黄金假期的购买呈现爆发趋势，消费者在购买品牌上也呈现出比以往更高的集中度。国产品牌以格力、美的品牌集中度最高，合资品牌中占比最高的品牌包括三洋。

## 一家销售1174.13万元

五一期间，大商电器郑州地区店销售1174.13万，建设路店同比上升37%。这是因为大商电器打出了“重拳”：此次五一主打满1000返100再送100，所返出的券在大商旗下百货、超市、电器通用，并无任何消费限制，这在郑州其他任何一种业态是做不到的，为消费者带来真正的实惠及便利。本次活动大商电器还创新使用了“体彩刮刮”抽奖方式，最高奖项3万元，5月1日当天国贸店就有顾客开出现金4000元。

以往彩电销售旺季应该从9月开始，今年受新居、新婚人群影响，消费者对彩电需求提前爆发。五星电器彩电专区人满为患，几乎所有的彩电品牌都增加了临时导购员。五星采销中心视听事业部经理介绍，今年合资与国产品牌彩电平分秋色。液晶价格的全面下调，直接导致五星电器五一期间彩电销售的一路飙升，合资中夏普、三星、索尼和国产海信、创维等受到普遍青睐。

五一过后，大商电器建设路店将进行重装改造，将为消费者带来别样购物体验。

真正的一站式购物——大商电器拥有极其齐全的商品品类，其自身就是一站式购家电的典型代表，彩电、碟机影院、冰洗、空调、厨卫、数码、手机、小家电等无所不包，再加上百货商场内目不暇接的花样商品，超市内琳琅满目的日用品的助成，任何一个消费者的任何种类、任何价格的购物需求，都可以在这里得到满足。

## 奥克斯三级节能空调 创销售新高

今年的河南市场，五一期间在大家电卖场上演了一幕幕的价格大战，不仅消费者从中得到实惠，各大厂家也收获颇丰。

奥克斯空调在今年五一活动中的宣传口号是“三级能效卖五级价格 十年包修终身免检”。从今年10月份开始国家强制要求3级能效以下的高能耗空调禁止销售。奥克斯积极响应国家的号召，主要是宣传、销售3级能效以上的节能空调。五一期间郑州市几大卖场的任意一款三级节能的奥克斯空调的销量都突破了千套，创下了空调行业单个型号销售的新高。这个业绩也让五一期间奥克斯空调的整体销量比去年增长了近3倍。另外，奥克斯五一期间推出的惊爆特价4级能效起售“整机包修十年 终身免费上门清洗保养”、“买柜机送挂机”活动也取得很大成功。

李红卫

## 精品专送

### 缤纷礼赠母亲

母亲节就要到了，为母亲准备什么样的礼物？一朵康乃馨略显单薄，一顿可口的饭菜难抒胸臆。各家商场已经为你准备好了，超低的折扣，缤纷的赠礼，只等母亲节开启。

晚报记者 冯刘克

### 北京华联

活动时间：5月8日至14日

活动内容：5月9日、10日，当日在一楼流行名品广场现金累计满680元（珠宝、名表满3080元）送香枕和潘杰美甲代金券1张；当日在二楼青春少女广场现金累计满780元送金号毛巾礼盒一套加开封旅游券2张。

### 正道花园百货

活动时间：5月8日至10日

活动内容：全馆夏装5折起，持卡再享折上折；5月8日至10日，购物满780元、1680元、3680元、6680元、9680元可获赠不同档次的精美礼品，同档礼品均为二选一；美丽有约——钻石卡、VIP金卡会员购物即可免费推荐一位女性朋友申请正道花园百货VIP金卡1张，办卡人与推荐办卡人均获赠1000积分。

### 大商新玛特郑州金博大店

活动时间：5月8日至10日

活动内容：百货服饰全场折扣，力度不减五一；化妆品、女装、女鞋、床品家居限量特价，另有自由买赠；重磅品牌母亲节当天10倍积分，会员礼品超低积分火爆兑换；凡购物均可免费包装，并可获赠母亲节贺卡一张。

### 丹尼斯百货花园店

活动时间：即日起至5月10日

活动内容：百货流行服饰5折起，部分专柜持VIP卡可再享9或9.5折；当日累计消费满600元即可凭票至12楼赠奖处参加宾果游戏一次，凭随机显示领取维达抽纸盒、立白洗衣粉、欧陆风情购物车等相应礼品。

### 正道中环百货

活动时间：5月8日至10日

活动内容：全场4折起；二楼、三楼女装折后满380元返50元，参加品牌包括敦奴、纤、唯尚、菲依尼尼、卡梦迪、欧时力、VERO MODA、ONLY、杰克琼斯、PPT等。

### 郑州百货大楼

活动时间：5月8日~10日

活动内容：当日累计购物满300元即可获得相应的赠品；名品休闲鞋、凉鞋全面让利；靓丽女装5折起；波顿、威鹏、旗牌王、剑龙、米高6折起。

### 大商集团紫荆山百货

活动时间：5月8日至12日

活动内容：全场女鞋满300减150、减100、减80元；全场女装低至3折；女士顾客或会员顾客当日累计购物满500元可至一楼客户服务中心获赠价值1600元广诚美容贵宾卡+价值880元云美容美体元礼券。

## 百脑汇高校才艺大赛延续精彩 本月中旬郑州总决赛

经过3月14日至29日的海选，4月11日至19日的初赛和复赛，“明星制造”百脑汇首届全国高校才艺大赛将于本月12日至17日进入到郑州总决赛阶段，共有15位选手进入郑州赛区的总决赛。经过此次郑州总决赛，5名优胜选手将赶赴南京参加大区决赛。据悉，百脑汇首届全国高校才艺大赛划分了四个赛区，天津、沈阳、长春、哈尔滨为第一赛区；郑州、无锡、合肥、南京为第二赛区；上海、杭州为第三赛区；厦门、广州、成都、西安为第四赛区。

对于此次活动的举办，郑州百脑汇副总经理王长亭表示，“百脑汇提倡健康的精神文化生活，对于青少年来说，应提倡健康、合理、向上的流行文化，而敢于表现自我，敢于show出年轻

风采是青少年所需要的，举办Acer明星制造——百脑汇首届全国高校才艺大赛，就是要倡导青少年全面展现自我，展现才艺，展示年青人的风采。目前，娱乐在人们生活中占据的比重越来越大，此次全国高校才艺大赛与这种趋势不谋而合。这次活动充满了青春、活力、奋进的积极的意义，娱乐元素也得到大量体现，对百脑汇的品牌形象有一次大的提升。另外，这次活动通过展现高校学生的才艺来充分发挥他们的活力和创意，无疑也将为高校学生留下一个美好的青春记忆。他们是未来社会的中坚力量，将拥有很好的消费能力，在这个群体中间建立对百脑汇的品牌认同有着长远的意义。”

晚报记者 冯刘克

