



7月25日地处紫荆山路与商城路黄金路口的金成国贸店盛大开业,开业当天金成国贸店门口排起了长队,顾客盈门。据河南国美采销总监介绍,为答谢顾客的盛情,国美电器在本周末启动金成国贸店开业优惠升级。届时还有惊爆特价机不限量销售,1P品牌空调跌破1600元,42英寸液晶电视跌破4600元,8升燃气热水器跌破600元,6公斤洗衣机跌破700元。

晚报记者 樊无敌/文  
赵楠/图

## 国美金成国贸店周末直降豪礼

销量最高达到2000多台,销售额超过千万。

2007年9月,为了更好地服务消费者,国美电器在全国范围内推出了“诚久保障”服务,全面提升了家电行业的服务标准。规定,消费者在国美门店购买产品后,不仅可以享受到19日“价格保障”、39日“退货保障”,还可以享受到99日“换货保障”等服务措施,国美电器“诚久保障”服务从上述几个方面重新定义了家电卖场的售后服务标准,也是全球家电行业内最高级别的服务标准,维护了广大消费者的权益。现在,“诚久保障”服务已经深入人心,并得到了广大消费者的赞誉和认可。

2008年3月,国美电器在全国范围内推广了“家安保”电器售后服务延保服务,旨在为顾客提供全方位的售后维修保障。

此外,国美电器还在全国推出了电脑远程服务,为顾客提供电脑在线杀毒、崩溃救援、电脑管家等服务,为顾客电脑正常使用提供了完备的保障。同时,“国美家电医院”作为我公司售后服务落地在各个卖场的服务窗口,也在消费者心中树立了良好的专业化服务形象。

### 国美电器全省22家门店同庆热卖

自8年前国美电器来到河南之后,在迅速扩店的同时,国美电器卖场规模及经营模式同样引起了省家电行业权威人士的高度关注。

据悉,本周末将针对全省消费者进行系列感恩回馈活动。该系列活动将涵盖包括安阳、濮阳、新乡、商丘、周口、驻马店、漯河等地市门店在内的全省家电卖场。据河南国美采销总监透露,国美本周开展的促销活动用“力度惊人”来形容将毫不夸张。届时,价格直降,购物送豪礼、幸运抽奖等活动将盛大开幕。酸奶机、电磁炉、液晶电视等品质家电将作为礼品和奖品送给消费者。

### 国美“诚久保障”树行业服务新标杆

6月27日~8月31日,国美电器暑促正在如火如荼的进行中。国美和各大IT供应商联手投入的大量促销资源,彻底撬动了暑促市场的消费需求,据介绍,今年暑促活动力度异常的大,也引起了消费者的抢购,笔记本出货量将近翻一番,而台式机和一体机的销售也增长了一倍。像定位学生群体比较便宜的“学生机型”也成为暑促活动中的销售主力。

暑促活动中,各个品牌都取得了优异的销售业绩,以惠普为例,其销售额相比去年同期增长近30%,根据ERP系统的统计,惠普日销



经过紧张筹备,苏宁电器上市五周年升级回馈暨河南、湖北、湖南三省首度联袂盛典已于7月24日正式拉开帷幕。据悉,苏宁为真情回馈社会各界,包括热门电器空调、冰箱、手机、数码、电脑在内的全品类将携手出击市场。近日,惠普与苏宁在南京签订直供战略合作协议,苏宁将成为惠普在中国地区唯一一家直供渠道商。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

## 苏宁五周年多个卖点齐亮相

### 华中三地首次联袂大获成功 大惠豪礼不间断

苏宁上市五周年升级回馈,河南、湖北、湖南三省首度携手联动,充分发挥了1+1+1>3的地区联动效应和优势,货源优势、让利优势、服务优势全面凸显,消费者的获利空间大大扩展,获得了消费者和市场的一致认可,客流量和销售额普遍走高。据悉,在本周庆典收官之际包括彩电、空调、冰箱、洗衣机、生活电器、手机、数码、电脑在内的全品类电器将共同出击,实施全品类特惠盛宴。比如,周末到苏宁郑州市内各店购买空调、彩电、冰箱、洗衣机、烟机、灶具、热水器、消毒柜,单件满1000返150元礼金券,满3000返400元礼金券,满5000返600元礼金券,优惠力度明显;如果不参加返券,想要加赠礼品的话,依台阶不同可以获得滚筒洗衣机、电冰箱、豆浆机、电风扇等精美礼品;选购手机、数码、电脑产品,同样可以获得多重礼品,东方金柜KTV两小时免费欢唱券、开水煲、电风扇、数码相框优惠畅享。

### 苏宁二七广场店、棉纺路店周末双雄惠

据介绍,8月1日建军节来临之际,200台电水壶集中到两店额外加赠,优惠仅限二七广场

3C+旗舰店、棉纺路旗舰店的前100名顾客;更特别的是建军节当天军人消费者凭军官证到两店购物即可领取价值50元优惠券一张,凭此卡购单件商品满300元可直接优惠50元。苏宁电器方面还针对近期家装、婚庆高端需求用户增加多个台阶的厚礼,最高可获42英寸平板电视一台,滚筒洗衣机、电冰箱、豆浆机、电风扇等精美礼品也将依台阶赠送。另外,8月份苏宁二七广场店将全面启动夜市促销,夜市购物同样可以获得多重优惠。苏宁棉纺路旗舰店将在7月31日举行一场别开生面的夏季家电团购专场。

### 暑促市场一片向好 多个卖点同时亮相

三星M2710C作为苏宁全国总代理的第一款产品,也是三星2009年度的首款音乐手机。自6月下旬上市以来,广受追捧,苏宁全国门店一周的销售就达到5000多台。从上周起,其限量版的白色款式已经陆续到货上市。据介绍,苏宁与三星在M2710C上市一周之后就开始了着手为此次白色款上市作准备,从全国各个城市调研的数据来看,消费者还是对白色款存在较大的需求,白色款上市也给消费者以更多的选择。三星M2710C白色限量款将与苏宁近期即将上市的多普达S910白色限量款形成一股“白色旋风”。

另外,7月28日,苏宁电器与惠普签署直供战略合作协议,苏宁电器将成惠普电脑在中国地区的唯一直供渠道,今年计划销售目标为15亿元。

## 赛博曼哈顿店力推服务 欲破单纯租赁模式

“科技市场的租赁模式已是一个固有的概念,繁华而喧闹的街道人满为患,交通堵塞不堪,高昂的租赁费用更是加重了经营者的压力,因此另觅区域经营会带来新的机会,因为开辟新店,打造升级的卖场不仅是经营者的要求,也是专业市场的要求。”赛博创新店店长孙国敏表示。

赛博继创新店和数码港店之后,在郑州再开新店,位置选在新兴商业区——郑东曼哈顿商业广场。

关于赛博曼哈顿店未来的赢利能力,成了众多商家关注的焦点。对此,孙国敏认为选择在曼哈顿店首先是战略上的胜利,在战术上,赛

博也为未来的赢利做了充分筹划。“在曼哈顿店1.5万平方米的营业面积上,只有保证较高的摊位出租率才能保障卖场的人气和赢利。因此,商户是我们的衣食父母,只有保证他们赢利,赛博才能赢利。不同于老科技市场传统的租赁模式,不少商场只管把摊位租出去,收取租金。赛博选择用更完善的服务帮助商户赚钱,包括各种活动策划、各项人性化的卖场服务等。”孙国敏说。

除了卖场主动的措施外,赛博曼哈顿店还具有天然的赢利优势。“未来商圈会朝着商业综合体发展,在这个综合体中,各种业态相互补充,共享客源。由过去单一业态商圈的恶性竞

争转向多业态的互补合作,赛博将会与周边卖场共荣共生。”

“赛博经过这么多年的发展,已经拥有了充足的市场运营经验,我们选择这时候开店,正是为了迎接即将出现的高端IT消费春天。”赛博华北区总经理郑菁分析道。

面对目前的经济危机,孙国敏认为,“逆水行舟,不进则退”,不少IT商家因为自身实力不够,可能会挺不过这次危机,他们或者倒闭,或者压缩战线,这就给赛博这种实力雄厚的IT卖场留下了市场空白。而最大可能地抢占市场份额才是未来竞争制胜的法宝。

冯刘克 钟飞

## 河南迪信通 八周年庆典将启幕



8月1日,河南迪信通“八周年百日庆典”将拉开帷幕。在庆典活动中,迪信通手机连锁与河南移动及30余家厂商强强联手,将分品类、分品牌、分阶段开展特色促销。

自2001年入驻中原以来,迪信通在手机卖场领域中取得显著成绩,并成为河南移动核心战略合作伙伴。在迪信通手机连锁卖场中,云集了诺基亚、摩托罗拉、索尼爱立信、三星、联想、LG、OPPO、步步高等多家国内外知名品牌,购物环境优良,品种齐全,专业的导购人员为消费者提供热情周到的导购服务。

迪信通手机连锁的“八周年百日庆典活动”涵盖了众多促销内容和环节。8月1日、2日,前往迪信通手机连锁的消费者,排队即可领取纪念T恤、鲜鸡蛋、纸巾、矿泉水等免费礼品,在迪信通手机连锁购买手机的顾客,还有抽取手机、名牌DVD、名牌电风扇、精美蒸锅、时尚餐具等大奖的机会。此外,迪信通手机连锁携手多家手机厂商精心挑选了上百款时尚、实用的特价手机。此次活动中,购买定制手机的消费者可以获赠话费。另外,凡2001年11月3日至2003年11月3日在河南迪信通二七总店购买手机的老顾客,凭原始购机凭证到迪信通手机连锁再次购机可享受两折购机的优惠。

冯刘克 文/图

### 信息超市

## 新亚 掀让利风暴

8月1日、2日,新亚手机连锁卖场掀让利风暴,手机低至99元,同时推出系列回馈活动。

活动期间,只要在新亚购机即可免费获赠电影票一张。299元即可买到双卡双待、超长待机手机,还可免费获赠电吹风或含费手机一个。另有多款超低价手机推出,摩托罗拉156仅售99元,LG108和诺基亚1208仅售199元,海尔E68仅售266元并送120元话费,金鹏1970仅售299元并送手机号或电吹风一个,诺基亚1661仅售299元。

即日起至10月10日,每天20:30~22:30到郑州百货大楼一楼手机城购机即可享六至八折购机优惠,购机还可获赠精美礼品一份和免费保修服务两年。

冯刘克

## 暑促出新招 联想“城市游走找FUN”

联想电脑在今年的暑促活动中结合自身产品的特色出了新招,组织时尚达人、高校学生和媒体记者开展了一次“城市游走找FUN”活动,通过此次活动,让参与者体验联想的笔记本电脑新品,感受联想提出的“新想乐主义”理念。

日前,联想推出了“城市游走找FUN”活动,组织时尚达人、高校学生和媒体记者赶赴开封清明上河园,参加主题为“城市轨迹不设限”的联想idea新品城市游走体验活动。让活动参与者通过相机镜头找寻与“F”、“U”、“N”三个字母形状相似的物件,并在各组之间开展照片创意评比。活动期间,大家拥有与联想新品笔记本ideapad U350进行亲密接触的机会。

据了解,此次活动由联想华中大区在开封、武汉和长沙三个城市同步举办,旨在通过在各城市的线下游走活动,使众多达人亲身体验联想超薄清的产品特性和3G的应用特性带

来的户外乐趣生活。

联想一直密切关注着年轻人群的心理和潜在需求,并推出众多富有想法和创意的高科技电脑产品。联想提出,只要有了idea,有了巧思,就能让生活乐趣无穷。“想法激发乐趣”,正是联想消费产品品牌ideapad和ideacentre的乐趣之道。

作为此次活动体验的主角,联想ideapad U350笔记本电脑以优异的性能赢得了大家的青睐。应对笔记本轻薄化趋势,联想提出了超薄笔记本的概念,将同时具备时尚设计、人性化的户外应用以及随时在线的互联网连接解决方案的产品纳入了超薄笔记本的阵营。IdeaPad U350正是联想的首批超薄笔记本产品,和其他轻薄笔记本相比,六色斑斓彩壳、APS硬盘防护、ALS智能感光系统、高触感笔记本键盘为U350增添了独特的魅力。

晚报记者 冯刘克 钟飞