

# 很国美很生活,很热情很奔放

——广场国美新活馆明天正式开业,热卖3天;二七国美新活馆再热卖3天,满800送300

据悉,国美新活馆将在9月4日~6日再掀优惠狂潮,优惠力度持续保持惊爆。推出购物满800送300活动,以及购物送液晶等促销活动,本周末仍然继续。自9月4日起为期3天国美新活馆在8月29日开业销售异常火爆,其丰富的产品,新颖的卖场环境,超劲爆的优惠价格,吸引了众多绿城市民前来购物。而且为期3天的活动结束后,国美新活馆客服接到很多咨询电话,顾客希望国美新活馆的优惠活动能够再延续几天,让没来得及购物的顾客也享受到超值的优惠。为满足顾客强烈的要求,国美新活馆在9月4日~6日继续推出开业优惠举措,热卖3天。



8月29日国美新活馆开业火爆热卖

二七广场国美新活馆在8月28日正式开业,8月28日就迎来了第一批客流高峰,从当天

下午4点的夜市开始,客流量一直居高不下,而且由于国美新活馆在开业3天内,72小时不打烊,到晚上12点,客流量依然没有减少,从负一层IT区到四楼彩电区,人群熙来攘往,每层的收银台到凌晨还在开单。据国美新活馆提供的数据显示,凌晨12点到早上7点,销售额相当于平常一个普通门店一天的销量。

地处二七广场的国美新活馆,依然灯火通明,人头攒动,为庆祝开业,国美新活馆在开业庆典期间“72小时不打烊”,而且到整点都有惊喜特价,像数码产品到晚上10点整,全场8.5折,这样的优惠力度,几乎一年也就一次,而且还是周末,消费者逛得晚一点,也不用担心第二天睡眠不足。国美新活馆72小时不打烊开创了郑州家电卖场先河,而且消费者的购物热情也空前高涨,从凌晨到早上7点钟,依然有顾客开单,而且成交量也很可观。连续3天,每天的客流量都居高不下,连续3天夜市市场火爆。

据河南国美采销总监介绍,国美新活馆72小时不打烊,是对国美新活馆举办夜市活动的

一次大检阅,这次调集了郑州所有门店的店长、主任及职能部门的管理人员到现场进行支援,客服、售后等部门也在该店设了临时办公室,随时为顾客提供帮助和服务。

“半小时送出20台19英寸液晶电视。”国美新活馆工作人员介绍。为方便顾客取走赠品,国美新活馆开业期间,所有赠品全部统一放到该店门口,由专人负责发放。记者在现场看到,发放赠品的记录簿上,短短半小时内就送出去了20台19英寸液晶电视,其他赠品如微波炉、酸奶机等送出去更多。

## 国美首次携手龙发打造家装特惠套餐

近日,国美电器与龙发装饰宣布,联合开展“国美·龙发家家电家装节”,9月5日~24日,国美将开展第一轮的促销活动。

据介绍,国美家家电家装节将于9月5日正式启动,第一阶段持续到本月24日,随着活动的开展,国美和龙发将在合作的范围、套餐规格和价格等领域进一步延伸,消费者在国美、龙发购物将享受一站式的待遇。

樊无敌/文 赵楠/图

# “十年家电王 永乐总店庆”升级狂惠

永乐二七广场店 满2880元送19英寸液晶 限前50名

随着“十年家电王 永乐总店庆”大型促销活动的深入,金秋“新婚新居季”也随之而来,在永乐总店庆和婚庆市场以及一路走高的房地产市场等多重利好因素的带动下,家电市场呈现购销两旺的局面。永乐电器销售数据显示,进入9月份以来,家电的销售明显激增,相比平时单品类商品轮番热销的情况,9月份的销售呈现全品类全方位爆发的态势,包括彩电、冰箱、洗衣机、空调、烟灶等在内的传统家电和各式厨卫小家电商品全线热销。本周是“金九银十”的开端,“十年家电王 永乐总店庆”将根据“金九银十”的消费特点,应时开启金秋家家电家装节,让消费者尽享金秋新婚新居新生活。



## 单日日均卖出十几套家电套餐

永乐电器在郑州地区的消费需求调查显示,新婚及新购房者中,有80%以上的人倾向购置成套家电。永乐电器负责人分析,除了一站式购齐更加符合现代人的消费趋势,消费者也越来越追求家居风格与家电产品风格的融合性,成套家电显然是其最佳选择。

永乐电器销售人员介绍,整套家电更容易

与整体装修风格相匹配,而且套餐商品统一安装调试,免去消费者反复预约的麻烦,同时在永乐新婚家装节期间,价格又有很大程度的让利,因此得到了消费者的追捧,现在仅二七广场店每天就能卖出十几套整套家电,销路最好的是3万~6万元经济套餐,10万元以上的高端套餐每天也能卖出1~2套。

## 多重优惠,购家装套餐更实惠

针对新婚家装市场对成套家电的旺盛需求,永乐借助“十年家电王 永乐总店庆”的强大声势,率先启动金秋新婚家装节,并根据新婚家装人群不同的消费需求特点,设置了多款新婚家电套餐,进行打包让利:比如永乐的一款套餐,一款合资42英寸彩电+一款226升三门冰箱+一款一柜一挂两部空调+6.5公斤滚筒洗衣机,在全场单品商品最低价的基础上,套购又可以再便宜3000多元。

据悉,除了价格的优惠外,本周,永乐“总店庆”还将对“家装节”采取超值送赠等优惠方式全线让利,最高让利50%,更有活动期间套购满额送液晶电视的优惠巨献,其中,累计满8828元送19英寸液晶电视,满18828元送32英寸液晶电视,对消费者来说,非常的划算。另

外,永乐推出特惠价的空调、烟机、灶具、热水器等产品,正在装修新房的消费者不妨趁机选购。此外,消费者购买单品商品满相应金额也可参加丰富多样的买赠活动。

## 永乐特设新婚家装服务专线

记者在永乐卖场内看到,在主要的销售区域都打出了“整套家电”的宣传海报,这些套餐价格在3万~10万不等。永乐销售员介绍,现在到卖场里面买家电产品的新人非常多,销量也比平时增加了两倍。这些新婚群体,在购买电器时,更注重商品的性能、详细的价格促销信息以及与家装的整体契合度。由于大多新人没有购买电器的经验,在选购时往往感到很迷茫,为此,永乐电器在门店增派服务人员,还特地设置了新婚家装服务专线,为新婚及家装人群提供电话咨询,消费者只要拨打永乐任一家门店的服务专线,专业的服务人员就会为消费者提供完整的家装家电解决方案,其中包括家电购买前咨询、家电知识讲解、套餐组合、导购、促销信息推荐等。据悉,为确保此活动的效果,永乐提前针对接线人员进行业务知识、产品性能、服务意识、礼貌用语等培训,考核通过后才能上岗。

冯刘克 文 赵楠 图

# 苏宁南阳路店庆盛惠明日“盛开”

近日,记者在苏宁南阳路店发现,入秋以来家装电器已经开始全面热销。或许是今年上半年房地产市场持续回暖,直接带动了下半年整体家电市场的消费支出,另外,加之秋季婚庆家装的应时性需求,家装、电器各大厂商在此阶段的新品上市,以及厂家为抢占国庆市场而提前释放的促销资源,增加了消费者购买电器的欲望。

记者获悉,9月第一周苏宁南阳路店将迎来4周年店庆,并结合学生开学市场手机、数码、电脑进校园活动以及彩电节、厨卫节,为消费者制定了多个专属特惠。



## 南阳路店携手二七广场店周末感恩特惠

9月5日,苏宁电器南阳路店将迎来4周年店庆,河南苏宁将与消费者共同分享喜悦,推出了多项优惠活动重磅回馈绿城市民。据悉,5日开始,一直持续到7日,活动时间为期3天。届时,苏宁电器二七广场3C+旗舰店也将与南

阳路店一同举办特惠活动。

据了解,此次,苏宁电器共拿出数百台手机、数码、电脑、彩电、冰箱、洗衣机、空调、生活电器等多品类特惠机型。据了解,活动期间到苏宁南阳路店、二七店购买彩电、冰箱、洗衣机、空调、烟灶、热水器单品商品满1000元就可以返150元礼金券,最高单品满8000元可返礼金券1200元,礼金券可以直接用于购买其他电器,相当于买下一件大电器就可以免费再选其他一件小电器。另外,如果你近期房子装修,不妨把你购买的电器在苏宁打包买回家。套购的话,在南阳路店4周年店庆期间最高可获赠42英寸平板电视一台,并有全程VIP导购、店长议价、所购商品享受30天统购分装,免收商品保管费,再次购买电器产品可点换预约,专人上门服务等多项专属服务。

另据了解,除了特惠机,返现、套餐等优惠之外,店庆期间,到苏宁南阳路店、二七广场店购物最多可有2次的抽奖机会,20辆时尚折叠自行车可随时赢取。针对南阳路店的苏宁好邻居小区,苏宁

此次将拿出500个电水壶特别回馈小区住户。另外,苏宁老会员积分当钱花购物,更为划算。

## 旅游节开幕 新品集中上市

金九红十,随着秋季外出旅游人数的大幅攀升,数码相机全面热销。不少数码厂家纷纷推出秋季新品,同时对春季产品大力度促销,8月末数码相机巨头Canon对外宣布,其七款2009年秋季新品正式发布,引发数码行业高度关注。Canon此次亮相的七款新品中PowerShot SX120 IS被苏宁独揽全渠道首销。Canon新品上市开启了秋季新品上市大幕,尼康、索尼、三星、奥林巴斯、松下、卡西欧等品牌新品陆续上市。新品首销、秋季产品让价、单反相机推广等活动,将使苏宁门店买数码产品的消费者体验最新最时尚产品的同时,享受更多的优惠。另外,2009年全国平板彩电节将持续半个月来的大促销、大实惠,同时手机、数码、电脑将启动3C进校园活动,多重亮点,共同开启金秋9月的收获喜悦!

李无双/文 赵楠/图