

海尔6重豪礼 强势引爆国庆家电消费

贺国庆、迎中秋,全球家电知名品牌海尔于上周六率先启动“我的海尔我的家”大型国庆营销活动,全面打响双节家电市场的“前哨战”。

据悉,海尔国庆60年营销活动以集科技、时尚、环保、节能为一体的整套家电为主推产品,自9月26日起至10月8日,跨度13天,内容包括“生活进化论”、“开门有礼”、“换新有礼”、“举国同庆礼”、“套购有礼”、“服务有礼”等六重组合大礼,让利幅度和礼品投放量都创近年节日营销之最。



6重豪礼,引发海尔整套家电热销狂飙

上周末是十一国庆长假前的最后一个周末,记者在走访省会多家家电卖场时看到,在强有力的促销力度拉动下,海尔各大产品柜台前人气旺盛,前来咨询、选购的消费者络绎不绝。

据海尔河南分公司总经理张立顺分析,今年国庆8天长假,不少市民安排有外出休闲、旅游的计划,也催生了提前采购家电的需求。因此,海尔国庆营销活动宣传的时间也大大提前,且在行业内率先启动,周末光顾海尔展区的顾客明显增多,形成了海尔全系列产品的提前热销。

家住郑东新区的刘先生计划在10月中旬结婚,9月26日一大早,他就开车和家人早早来到永乐金水路店进行“婚购”。在海尔导购人员的介绍下,他一口气购买了海尔卡萨帝意式三门冰箱、复式滚筒洗衣机、三套海尔省电空调、海尔模卡电视以及电热水器套餐组合。刘先生告诉记者,自己平时工作很忙,新房装修后,家电迟迟没有配置,看到本报发布的海尔国庆6重豪礼活动信息,就决定出手了。同时刘先生获赠了价值3000元的海尔欧式小家电礼品四件套和一个NBA网队篮球巨星哈里斯亲笔签名的斯伯汀篮球,更为惊喜的是他还获得了一张海尔俱乐部的会员卡,所购的家电能够终生免费保修。

一连串的大礼固然让刘先生开心不已,但采访时,他表示,其实最为看中的是海尔倡导的“整套家电”概念。刘先生称:“跑一个店,选一个品牌,一次就好,这比以前买家电东奔西跑简单多了。海尔是世界闻名的大品牌,家电品种

最齐全,服务口碑也不错,这样的品牌推出整套家电,老百姓肯定会买账。”

在采访中记者发现,在海尔彩电的专柜前,前来选购模卡电视的消费者人气最旺。十一在即,很多人都想选购一台高清平板电视观看国庆阅兵大典,海尔模卡电视成为首选。它独有的模卡接口,可以接受各种功能的模卡,节省了各种外接设备的费用。尤其是随时可录模卡能录下万众瞩目的国庆阅兵典礼直播节目,让用户可以反复回味这一举世盛况。

海尔公司统计数据显示,上周末,在“我的海尔我的家”6重豪礼的强大拉动下,海尔家电销量全线上扬,比平日实现了三倍以上的井喷式增长,其中平板电视、空调两大产品的增量尤其显著。

家电“寿星”报名逾千 免费换新反响强烈

今年,既是新中国成立60周年,也是海尔集团成立25周年,为了答谢河南广大消费者的厚爱,从9月中旬开始,海尔携手省会多家主流媒体推出了“国庆60年 旧貌换新颜”感恩老用户行动,该活动将从全省寻找6位最早的海尔用户,其中,海尔冰箱、彩电、洗衣机、空调、热水器、冷柜用户各一名,海尔公司将对6名金牌老用户的“寿星”家电,进行全免费的以旧换新。

消息见报后,这一活动立即在全省海尔用户中引起极大反响。众多用户的来电将原先设定的两部热线电话“打爆”,负责接线的人员忙得连饭都吃不上,为此,海尔特别将活动热线电话增至4部。同时在全省各地海尔专卖店、销售服务中心及各卖场海尔专柜报名的用户更是

为数众多。截至9月29日,全省已累计有近6000名海尔老用户报名参加家电“比寿”,活动的火爆程度远远超出预期。

谈及这项活动,负责登记报名用户的海尔工作人员刘小姐动情地说,许多用户在报名中更多表达的是对海尔的鼓励和支持。郑州一位姓刘的先生打电话说,他家使用的海尔冰箱已有25年,但现在依然能够正常使用,买时它还叫“琴岛利勃海尔”,当时是排了好长时间的队才买到这台冰箱,没想到它竟然陪着他们一家人这么多年。刘先生还特别告诉工作人员,冰箱换不换新都无所谓,就是想打个电话说说海尔冰箱的事儿。

鉴于活动的火爆情况,结合部分用户反馈的意见,海尔公司特别对评选的奖项进行了一些调整:海尔冰箱、彩电、洗衣机、空调、热水器、冷柜每个产品将依时间顺序评选出6位老用户,对其中最早的一位进行完全免费的以旧换新,而每个产品所评选出的其他5位用户也将获得海尔公司提供的价值200元以内的礼品一件,并且可以参加有偿的以旧换新活动。同时,海尔公司通过本报特别提醒广大用户:除了通过热线报名参加活动外,还可以到就近的海尔专卖店、海尔销售服务中心及各卖场海尔专柜领取宣传单页,或者登录life.haier.com下载并填写报名表进行报名(详见本报29日即将发布的海尔活动信息),本次征集活动最后截止时间是10月8日,望广大海尔老用户莫失良机。

海尔进社区 红歌迎国庆

社区居民齐登台,红歌声声迎国庆。上周末,一场别开生面的海尔社区红歌会在郑州亚星盛世家园举行。一曲曲耳熟能详的经典老歌,唱出了大家对新中国60华诞的真情祝愿,也带给人们对激情岁月的美好回忆。

自9月26日始,为了喜迎国庆60周年的到来,海尔联合河南正商物业管理有限公司、河南盛世物业管理有限公司和丽致龙摄影机构,共同在省会郑州推出“社区红歌会”活动,同时借助红歌会这一平台,开展主题为“我的海尔我的家”的社区巡展活动。

近年来,海尔销售服务中心如雨后春笋般在郑州众多社区周边出现,它以“扎根社区、方便便捷”、“好邻居天天见”的经营特色,受到越来越多社区居民的喜爱。举办此次社区迎国庆红歌会,正是为了回报广大市民对海尔销售服务中心的支持和厚爱。据悉,在国庆前后,组织方还将在金色港湾、四月天等多个社区开展海尔社区红歌会活动。

展望即将开始的国庆、中秋长假,海尔河南分公司营销总监徐志博表示,感恩老用户,献“礼”新朋友,将是此次“我的海尔我的家”国庆营销活动的主旋律。他们将全力以赴,为广大消费者打造一场值得期待的家电金秋“嘉年华”。

李无双

奔向五星生活

畅想国庆盛宴

满800送366+微波炉
满2800送666+19英寸液晶

活动详见店堂海报
(赠品限前1000名)

全场随心购 用券零设限

满800送366/满2800送666活动告知:
两件累计满800元、2800元分别返366元、666元
现金券,单张券面值100元、166元可任意组合,
累计使用,全场通用100%
(通讯/数码/电脑/特价/集团采购不参加返券)
本次促销活动所有相关未尽事宜,请致电咨询或详见店内海报。

“全球冰箱领袖奖”显示行业领袖作用 高端三门冰箱 海尔位居第一

每逢假日来临,国内消费品市场普遍会进入销售平缓期,原因是此时的消费者常常都是持币待购,等待商家在假日的促销活动,从而享受更低的打折冰箱。但是今年在节前的家电市场却呈现了不一样的态势,海尔卡萨帝冰箱等高端产品已经开始热卖,提前进入“黄金周”。据来自中怡康时代市场研究公司的最新调查数据显示,刚刚在德国IFA展获得“全球冰箱领袖奖”的海尔冰箱再次显示出行业的领袖作用——在5000元以上高端三门冰箱销售排行中,海尔卡萨帝意式三门冰箱不但单型号销售第一,而且其份额更是第二名型号的两倍以上。

据悉,今年的中秋节碰上国庆节,形成前所未有的8天超长假期,旅游、聚会、休闲……忙碌了大半年的人们已经做好了各种的度假计划,因此提前购置家电空出旅游休闲时间也成了越来越多消费者的选择。据商家的销售人员表示,现在购买家电的消费者主要是新婚夫妇、乔迁新居或家电升级换代的人群为主,这些群

体不但对家电产品的消费需求强,而且消费期望值高,要与整体家居配套,注重品位。因此,具有国际化品质且功能强大又时尚精致的海尔卡萨帝冰箱自然成为他们的首选。

冰箱作为现代家居生活的重要部分,影响着人们的生活品质。值此新中国60华诞之际,海尔冰箱献上的卡萨帝系列高端家电,为大家呈现了更加时尚品质的新鲜生活。海尔卡萨帝美式、法式、六门、意式等冰箱不锈钢的设计,与整体家居风格协调一致;另外,强大的存储空间和多门、抽屉式设计都使其成为市场的大热产品。

来自全球顶尖设计师的创作让海尔卡萨帝系列冰箱充满时尚艺术气息,国际化的高品质让消费者享受到不一样的生活方式。海尔卡萨帝法式对开门冰箱的超级空间为消费者提供了阔绰、奢华、自由的生活体验。卡萨帝六门冰箱的巧妙分区,是天然的“好管家”,让大家享受到美味各就各位的新鲜生活。而最值得一提的是,现在屡创佳绩的海尔卡萨帝意式三门冰箱,不仅

其设计出自欧美名师之手,同时,独创的直开式的抽屉,将传统冰箱取放食品需要分2步完成的动作,变成了1步,即:原来是开门拉出抽屉才能取出食品;现在拉开抽屉就能取放食品。让生活更为舒适,从而博得中国时尚群体的青睐。

在刚刚结束不久的德国IFA展会上,海尔展示的彩色系列卡萨帝意式三门冰箱以其突破传统的颜色、时尚外观的设计,也得到了众多来自欧美等地顶尖工业设计师,以及来自全球各地的采购商的青睐。现在,这些欧洲制造的海尔卡萨帝意式三门冰箱彩钢系列在国内已经亮相,米兰红、威尼斯橙、都灵黑、撒丁白、罗马银色的缤纷色彩更加靓丽时尚,受到了热烈欢迎。

海尔冰箱的相关负责人透露,为了迎接国庆黄金周,海尔不仅准备了全系列的高端冰箱,同时还举行一系列的体验活动让消费者体验海尔高端冰箱创造的全新生活方式,满足更多消费者的需求。

李无双

