

从今晚至12月20日,对于河南市民来说,将是一段非比寻常的日子,一场家电狂欢将在全省永乐各大门店同时开启,高达8000万元的促销投入令市民目瞪口呆。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



# 永乐15周年庆让利8000万

## 8000万元巨额让利疯狂15天

记者了解,今年永乐15周年庆从12月5日开始历时15天。河南永乐采销总监朱小兵介绍,河南永乐为15周年储备了近1亿元库存,其中特价资源超过6000万元,促销投入超过2000万元。在充足的货源保证下,15周年庆期间,永乐全品类价格预期直降15%~35%,最高让利超60%,其中彩电让利20%~35%;冰箱洗衣机让利25%~30%;小家电、厨卫让利15%~50%;电脑、手机、数码最高让利10%。多款家电精品将探底最低价。32英寸液晶电视跌破2700元,42英寸液晶电视首次降至4000元以内,1P空调降至1000元以。

据悉,此次15周年庆期间,购物满3800元即可送价值880元的精致生活大礼包,大礼包共包含汤锅、电压力锅、电磁炉、酸奶机、电饼铛等5件精美厨房小家电。3800元门槛相当低,也就是说,您只要随意购两件家电,就可满足多种电器需求。如果购物满6880元,就可获赠价值1880元的10件品质生活大礼包。据悉,永乐15周年庆典活动的赠品数量相当惊人,超过7万件的礼品一举豪情投放市场。

## 旗舰店领航全省25家门店联动

永乐在全省拥有25家门店,占据了河南家电零售市场50%的市场份额。此次永乐5店全面联动的盛况迎接15周年庆,无论是中原第一店二七广场店,旗舰店南阳路店、商业店、建文店、经三店、陇海店,还是社区店凤凰店、融元店、大岗刘店,顾客只要至全省任意一家永乐门店,即可享受到本年度力度最大的价格优惠以及行业内最丰富的赠品资源。

本周以来,永乐有奖征集广告语的活动通过郑州各大报纸的传播,正迅速成为郑州市民热议的焦点,市民正通过发送短信及EMAIL的方式踊跃参与,截至昨日,累计接收信息10000多条。其中一位市民不仅一口气发送了两条广告语短信,而且还表达了自己对永乐的信任与支持之情:“15年来一直支持永乐,我们家三口人,在永乐共购三台空调、一台冰箱、一个电饼铛、微波炉一台、彩电两台、冰柜一台、电饭煲一个、九阳豆浆机一个,已看过奔腾电压力锅,准备去购买,(我)已成为永乐的热情消费者”。

目前,广告语征集还在进行中,只要消费者把自己的聪明才智编辑成文字,就有机会赢取液晶电视一台。

河南国美已经全面启动国美集团23周年大型庆典活动,除了推出新的服务举措外,还有包括“30万元购房基金”、“电子现金券”、高回报买赠等活动,如单品满800元送230元,单品满2800元送460元,而且还有19英寸液晶、32寸液晶电视作为大礼送给消费者。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



## 国美第三季度业绩持续提升

日前,国美电器发布了2009年前三季度的业绩,公告称,今年1月至9月,国美电器实现销售收入人民币31430百万元,同比下降较中期时收窄至13.64%;销售收入按季度持续提升,今年第一、第二和第三季度环比分别上升3.24%、8.79%和2.85%。

国美电器称,今年6月以来,国美电器通过引入贝恩投资、公开发售和摩根大通承购新的2014可转债,使公司资本金加强共约人民币5307百万元。此外,国美适时回购了本金额为人民币1326百万元的旧2014年可转换债券。国美电器主席兼总裁陈晓表示:“营运效率的平稳增长体现了我们以提高单店效益及盈利能力为导向的战略转型已初见成效。我非常有信心,国美的单店经营质量在未来几个月中将延续增长趋势。”

国美在23周年购物狂欢节中推出多重让利活动,其中最让消费者瞩目的是,国美将在全国范围内以抽奖的方式送出300万元的购房基金。11月23日起,消费者到国美全国门店即可领取抽奖信息代码,消费者用手机发送代码到指定号码即可报名参加抽奖。整体抽

奖将在2009年12月15日联合公证处统一抽取,中奖者名单将于12月18日全国国美广告中公布。

## 生活小家电进入销售最高峰

随着国美23周年庆的召开,国美将举办健康生活小家电展,届时99元的加湿器、199元的电暖器将铺货各大卖场。

近期空调、取暖器、油汀等冬令家电刚一上市就一路热销,稳夺各大家电卖场的销量冠军。其中,电暖器更是备受消费者欢迎,相比去年,电暖器的价格下降了近四成,品牌型号更加丰富。

电暖器的热销,也带动了加湿器的销售,相比于前些年的简单造型,今年的加湿器在外观设计上多了花样,有活泼的动植物造型,逼真的花瓶艺术品造型。产品功能上,除增加湿度外,加湿器还有消毒杀菌、增香等作用,主流价格在300元到1000元不等。

从11月26日起,国美生活家电部将展开健康生活家电展,届时数百种生活小家电如加湿器、水处理器、空气净化器、消毒柜、血压计、按摩椅等将以最低价格让利消费者。另外本次国美电器还将推出免费健康体检,邀请医院或相关体检机构专业人员到指定门店现场为消费者进行体检。

# 国美23周年庆全面启动

昨日,记者在河南苏宁电器获悉,从12月4日17:00起将全面启动2009全国庆典月年终主题收官盛典,活动期内河南苏宁电器郑州10家连锁店(含上街、巩义、新密3店)将全面启动感恩促销,千万购物款满1000元立返200元,以此类推,上不封顶,不限品牌,不限门店。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



# 苏宁满1000元返200元

## 满1000元立返200元上不封顶

河南苏宁电器有关负责人透露,本周将全面启动“满1000元返200元上不封顶”盛大促销活动,该活动相当于实实在在的八折让利。据悉,活动期间到苏宁电器郑州10家连锁店(含上街、巩义、新密3店)购买彩电、空调、冰箱、洗衣机、烟机、灶具、热水器等传统家电的顾客,单件商品满1000元返200元,单件满2000元返400元……单件满10000元2000元……以此类推,上不封顶,返还的礼金券可作现金购物使用;比如顾客购买了一台价值8000元的对开门冰箱一台,最高可获得1600元的返券,购买单品价值10000元的礼品一份最高则可以获赠2000元的礼品一份。值得一提的是:该项大力度活动不限品牌,不限门店,全城10大连锁店,门店是主场。据了解,该项活动方式在河南家电市场出现还属首次,“满1000元返200元,上不封顶”的让利力度,也制造了2009年河南家电市场一项让利奇迹。

记者在苏宁电器二七广场店也随即采访了前来选购家电杨先生,听了记者的介绍后,杨先生表示个人非常认可苏宁电器即将开展的“满1000元返200元上不封顶”的让利活动,该活

动与同期其他商家宣传促销活动则更具优势。

## 苹果时尚惊喜无限

iPhone 3GS手机作为近期市场热点,一经面世就在手机领域将高端用户席卷一空,并且凭借优良的做工和时尚的外观,笼络着女性白领的芳心,而其出色的软件游戏和触屏操控体验也将喜好IT的男士“俘虏”。大街两旁候车亭“闻名,不如见面”的广告语更是让“苹果迷”多了几分冲动。

据悉,近期苏宁电器同样是 iPhone 3GS的热力推手,推出了一系列优惠措施,不但在赠品方面予以优惠,同时也推出了返还积分优惠措施,在某种程度上可以说,赠礼和积分间接让利,非常划算。

不仅如此,苏宁电器将与本周启动的全国庆典月第一周揭幕促销中推出 iPhone 3GS手机大奖,这也是价值4999元的8G版 iPhone 3GS手机被首次作为奖品,极具诱惑力。据了解,本周末到苏宁电器郑州各门店购物满500元凭发票抽奖即有机会赢取 iPhone 3GS手机大奖,单件购物满1000元,最高可获得两次抽奖机会。除此之外,还设置了苹果 IPOD touch(8G)和苹果 MP3 两项大奖。

12月12日,也就是从下周末开始,五星将启动“心聆听·新启程”十一周年庆大型主题促销月活动。针对11周年庆典,五星提前一个月与全球百大品牌大盘谈判,制定包销、定制、特价、惊爆机型投放市场。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



# 五星11周年庆全面启动

## 11年致力于让顾客满意、员工满意

从1998年至今,11年间,五星电器从管理型企业转向经营型企业,从多元经营走向专业经营,从国有走向民营,从批发走向零售,从零售走向连锁,五星又率先进行国际化合作。2006年5月29日与世界最大的家电零售商百思买合资的新五星成立,2009年2月五星完成了企业所有制形式的彻底转换,成为独资企业。在新的领导团队带领下,五星通过一系列内部的革新和改造,开始努力将企业打造为一个现代的先进的家电流通企业。

11年来,面对激烈的市场竞争,五星以极探索家电零售行业运作的新模式,并取得了骄人的业绩。2007年五星更是斥资千万启动“顾客细分”项目研究顾客,研究自身的目标消费者,不断带给顾客更好的体验。

独资后的五星,通过营销创新、策略转型等方式,假日销售业绩呈突破性增长,在“家电下乡”和“以旧换新”中表现出色。同时,五星引入百思买全球供应商资源及丰富的零售经验,在100家门店引入百思买自有品牌影雅;建立15家苹果店中店,获得诺基亚N97、苹果 iPhone 等明星产品的首发权。同时,五

星也积极提升员工体验,获得“2009年度中国最佳雇主企业”大奖。零售总裁王健被评为“2009最关注员工发展企业家”。此外,家电顾问项目获得“2009年度零售创新奖”。

## 七大品类全力打造价格盛宴

根据惯例,岁末是家电消费的高峰,也是年度最后一个机会。厂商都希望以降价的形式刺激消费需求,激活疲软的市场。此次五星11周年期间,夏普、三星、LG、松下、索尼、西门子、海尔、格力、海信、美的、TCL、长虹等百余位供应商高管在一周内先后向五星发来贺电,并表示全面配合五星11周年回报月活动,提供优势的促销资源。

11周年庆典期间,五星电器将推动平板彩电、滚筒洗衣机等中高端家电进入普通家庭。五星通过与各大厂家进行大盘谈判,制定包销、定制、特价机型和促销资源,中高端机型占整个促销商品的70%,同时新品、精品机型在促销中的占比达30%。大量资金的一次性投入将使消费者在购买中高端家电时获得最大的实惠,小家电整体价位最高降至30%,数码产品主流机型全场直降500元~1000元,液晶彩电降幅达千元。