

五星周末发起春节第一波攻势

随着春节临近,家电年货市场也开始热闹起来。3C、彩电、冰洗等商品的销售也开始升温。据悉,五星针对新春家电市场的特点特别包销、定制了时下最主流、最畅销的精品“年货”。此外,五星也投入大量资源开展春节促销活动。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



五星提前完成春节备货

近日,多个厂家高层纷纷前来造访五星,进行高层会晤,推进双方战略合作向纵深发展,与厂家敲定的一系列大单协议开始正式启动。

五星春节年货和以往节日的备货特点不同,年货的种类更丰富多彩。便于携带的3C产品和更新换代需求较大的彩电成为备货的重点。继元旦大幅降价后,合资品牌、国产品牌的全线品牌纷纷跟进,继续发力抢占春节市场的制高点。五星会将厂家投入的销售补贴与自身投入销售资源进行全面整合集中投放,以绝对的价格优势抢夺春节家电市场。据透露,国产32英寸液晶届时将跌破2200元,合资32英寸液晶跌破3000元,国产40.42英寸液晶跌破4000元。而在手机、数码方面,五星也推出了百款特价机。

本周末,顾客在五星电器各卖场购物消费累计满800元送300元,现金券可任意组合,累计使用,全场通用100%。另外,活动期间,前200名顾客到五星电器卖场无须购物,即送新年春联、福字;买就送2010年精美台历。同时,针对有大宗采购的单位,五星电器也加大赠礼力度,在五星电器团购一次性累计满20000元返还2000元券,满30000元返还3000元券,以此类推……

新增百名家电顾问上岗

在春节到来之际,五星全省门店又有近百名员工陆续通过了公司内部的培训考试,成为五星电器持证上岗的正式“家电顾问”,五星平均每个核心门店都将增加10名家电顾问,这些新增派的人手将扩大大家电顾问的服务人群,提升五星卖场的销售能力,在春节期间为消费者提供无偏向的导购服务。

五星电器所有家电顾问都是经过严格考核后持证上岗,每周还必须对卖场内家电顾问进行不少于4小时的专业培训,在五星电器各个门店每个月都将进行一次家电顾问提升培训,帮助家电顾问主管掌握最新的家电资讯及服务理念。大多数消费者接受过五星家电顾问提供的无偏向导购服务,同时节约了购买时间和购买成本。只要消费者有需求,从进入五星电器卖场开始,就由家电顾问进行导购,全面提供产品信息、产品组合,并提供价格方案及预算,为不同家庭设计家电套餐的买赠计划。五星电器不仅要求家电顾问在购买过程中提供一站式服务,更要求家电顾问进行后期跟进,对用户的使用感受回访,帮助解决配送、安装、使用、维修等过程中的一系列问题。

每周声音

丁刚毅:中国3D制作缺乏创意

中国3D制作技术人才充足,但需要良好的内容创意。未来一定是三维立体的,相信三年后,手机通话时就可以出现三维立体的、交互性的对话场面。而3D碟机、3D电视也会普及。中国数字电影与数字节目联盟副秘书长丁刚毅就“3D何时将大规模进入普通家庭”时表示。

陈晓:国美回归差价盈利模式

面对未来,国美已经坚定地选择了通过商品采购、销售这样一个商品差价的收益来支撑国美未来的发展这样一个商业模式,即把它全部归纳到商品的进价和销售价这两个环节之中。这个转变虽然是国美的一个变化,但我相信这个变化一定会影响到整个行业,甚至影响整个商业零售行业。国美电器董事局主席陈晓就“对供应商做了大的调整”时指出。

唐斌:3D电视三年后普及

中国3D产业化尽管比国外慢一步,但中国企业已经掌握了3D核心技术。中国3D产业链已筹备齐全。3D电视进入中国普通消费者家庭的时间表为3年。但3D国际标准尚未制定。中国企业要加快自有核心技术的开发,参与国际化标准组织的工作,把企业技术标准转化为国际标准,占据有利地位,不再重蹈DVD时代的覆辙。中国立体视像产业联盟秘书长唐斌就“3D电视三年后是否进入家中”时如此说。

张冬贵:新飞是丰隆集团最好的资产之一

从1994年至今,每年都有新飞要卖的传闻,每年都有人站出来澄清。2005年新飞集团进驻新飞后,传闻依旧不断,只有好的企业才会有人收购。新飞作为新加坡丰隆上市公司的子公司,如果丰隆集团收到相关企业的收购邀约,丰隆上市公司一定会发布相关公告。就目前而言,新飞是丰隆集团最好的资产之一,从来没有放弃或转让的想法。

新加坡丰隆亚洲公司总裁张冬贵就“新加坡丰隆集团欲出售新飞股权的传闻”时表示。

白为民:等离子要完善产业链本土化

相比液晶,产业链实现本土化的有利条件让等离子电视的成本更有优势,对比来看,相同尺寸和配置的等离子电视的成本要比液晶电视的成本低近10%。本土化优势也让不少企业憧憬着等离子的前景,吸引更多企业参与进来,因此,中国等离子产业要紧紧围绕设备、材料、器件、人财等方面进行本土化产业链建设,并大力加强屏模组和整机的一体化设计、制造,提升产业综合竞争力,全方位增强等离子产品的竞争力。中国电子视像行业协会秘书长白为民就“等离子行业发展前景”时强调。

周子学:面板不在于产能过剩

面板产业这样的行业,不可能所有的企业都去办。韩国就是两家,中国台湾、日本也是一两家而已。因此不是产能的问题,而是企业主体的问题。企业不能太多,谁上都肯定是不行的。现在京东方、CEC、龙腾等企业都上生产线,确实主体太多。中国大陆的企业如果要做好,超过两家就太多。工业和信息化部总工程师周子学针对“面板产业产能过剩的忧虑”时称。

李璐:液晶面板不会存在过剩

中国市场具备成就互联网电视发展的条件,8.5是主流生产线,具有良好的市场前景。他同时指出,未来几年市场需求决定了液晶面板不会存在过剩情况。因为中国市场具备成就互联网电视发展的条件,决定因素包括中国是全球最大的彩电市场、中国有全世界最大互联网宽带的用户、中国彩电拥有互联网合作的优先权。而2013年全球互联网电视出货量将增长6倍,由2009年的147万台增加到8470万台。TCL多媒体中国业务中心执行副总经理李璐就“液晶面板过剩论”进行反驳。

五星电器 FIVE STAR APPLIANCE

吉新报春 大吉大利大特惠

五星电器 吉新报春 满800送300 大吉大利大特惠

五星视窗

随着春节的临近,家电年货市场也开始热闹起来了。3C、彩电、冰洗等商品的销售也开始升温。据悉,五星已经提前完成春节备货,提前预热春节市场。五星针对新春家电市场的特点特别包销、定制了时下最主流、最畅销的精品“年货”,此外,五星也投入大量资源开展春节促销活动。

家电顾问专业提示

顾客:天气突然变冷,选用哪种制暖产品比较合适呢?
 家电顾问:客厅、大卧室适合用电膜式电暖炉或电油汀;电膜式电暖炉:智能化,热效率高,节能环保,无噪音无光污染;电油汀:绝缘性好,无光无噪音,电磁辐射低,使用安全;小卧室:使用石英管或卤素管电暖器较为实惠

新春套餐 惠上加惠

活动期间,至五星电器大卖场购物:

满600元	送	高档开水煲
满2600元	送	豪华电压力煲
满5600元	送	全自动豆浆机
满9600元	送	19英寸液晶电视
满16000元	送	名牌笔记本电脑

特价,对公不参加,各级礼品不重复领取,送完为止

大宗团购 返还10%

在五星电器,集团采购一次性累计:

满20000元返还2000元
 满30000元返还3000元

以此类推
 返还以现金券形式体现,全场通用100%。

来就送福 购即送新年台历

活动期间,顾客至五星电器卖场:

来就送新年礼包(无须购物)
 买就送精美台历(不限金额)

每店限前200名,送完为止。

满800送300活动告知: 两件累计满800元返300元现金券,单张券面值100元,可任意组合,累计使用,全场通用100%,详见券身说明。(通讯/数码/电视/集团采购/已用券商品不参加返券) 本次促销活动所有未尽事宜,请致电咨询或详见店内海报

全国统一客服热线: 400-828-6666 集团采购服务专线: 13303822716 广告内容限河南区域卖场,优惠券使用细则详见券身说明,限量机型每人限购一台,售完即止,图片仅供参考,以实物为准,如有刊误以店堂海报为准		活动时间 1.23 1.25
亚细亚新城旗舰店 二七广场亚细亚2-5楼 电话:0371-69327391 焦作正弘大卖场 民主路和平街交叉口 电话:0391-2762222	天龙大卖场 嵩山路222号(碧沙岗西) 电话:0371-67805026 焦作摩登街大卖场 摩登街家乐福东侧 电话:0391-3381153	文化路大卖场 北环家乐福一楼 电话:0371-63569553 漯河大卖场 漯河交通路中汇广场1-2楼 电话:0395-2312315
南阳路大卖场 南阳路东风路交叉口北50米 电话:0371-63671002 新密大卖场 东大街万春楼2楼 电话:0371-63129088	名门大卖场 金水路玉凤路交叉口名门城市广场 电话:0371-69512905	