

永乐建文店4月10日开业

经过近半个月的紧张筹备,4月3日在一片期待声中,永乐建文店缓缓掀开了神秘的面纱,露出了其震撼面目,并顺势启幕了试营业阶段。昨日,笔者了解到,永乐已备下“豪宴”,于本周末(4月10日)盛大开业。

樊无敌/文 赵楠/图



新婚套购店长送礼包

作为黄河路商圈的旗舰店,永乐将在该店开业期间投入充足资源,彩电、空调、冰洗、3C等全场家电将集体让利,以回馈众多老消费者长期以来对永乐的支持。

记者了解到,永乐建文店开业大典低价超乎想象,作为在黄河路商圈乃至郑州中部地区都是首屈一指的国际化大型家电专场,建文店的盛大开业,将是一场家电大惠战。届时,永乐电器将组织近千款今年首次上市的家电新品集中亮相,让消费者大饱眼福。值得关注的是新品亮相即降价,您见过吗?想买新品,还想低价,那只能在永乐建文店享受到。记者在建文店开业特价清单上看到,19英寸液晶电视售价980元,足量供应200台;能率燃气灶五折起还送开业大礼,相比市场价真是优惠很多。想要出游的消费者注意了,建文店数码产品打出“满800元返400”的超大力度开业促销。

据了解,为建文店的盛大开业,永乐电器准备了丰富的促销活动,有直降、有买赠、还有免费赠送,活动期间直降力度是否能突破30%?期待您的见证。

目前家装婚庆群体已愈来愈多,消费热潮正在高涨,为满足消费者五一婚庆及搬新居的愿望,永乐建文店本周末的开业促销将重点针对婚庆家装套餐大幅让利。本周在建文店累计购物2件以上且达到4680元可送19英寸液晶电视,满6680元送26英寸液晶电视,满9680元送32英寸液晶电视。新婚消费者累计满10000元还可再享受永乐建文店店长特别赠送的价值500元的婚庆大礼包。

无需购物游世博,购物赢海宝

开业期间,消费者无需购物,只要来建文店填张奖券,即有机会赢得免费世博游。此外,永乐建文店还采购了数千个世博吉祥物-海宝,购物就可参加抽奖,赢取可爱的世博海宝。

4月3日~5日试业期间,笔者通过对在建文店购物的消费者采访得知,消费者对于建文店十分满意,无论是从卖场环境、购物体验上,还是从品类丰富度、活动力度上,都给消费者极大的惊喜。从试营彩排到盛大试业,消费者都十分关注,周边的消费者基本上隔一段时间就会到永乐建文店转转,总能选购到便宜又倾心的家电产品。



随着世博会的临近,以及新居装修旺季的到来,国美电器作为上海世博会特许家电零售商,针对世博会特许家电以及新婚新居人群,举办家电采购节活动。另悉,国美电器公布了上市公司2009年全年业绩,净利润增长34.45%,预示着国美电器成功转型。

樊无敌/文 赵楠/图

国美世博家电新居采购节本周末启动

国美迎世博,启动中原家电盛宴

据悉,河南国美经过清明节小黄金周的销售高峰后,在本周还要继续让利。

2010年,国美凭借国内高效的网络渠道、严格的产品监测体系及高标准的服务,公司成功入选为上海世博会特许产品经营办公室授权零售商,双方共同制定高达数十亿元销售目标。这对国美有着重要意义,国美有权组织生产商按需生产特许产品。世博会赋予零售商指定生产权是对国美产品质量管控能力的高度认可。

国美电器战略转型成果显现

香港,2010年4月7日国美电器控股有限公司今日公布截至2009年12月31日年度业绩。公司净利润同比增长34.45%,由去年的人人民币10.48亿元上升至人民币14.09亿元,每平方米销售收入2009年第四季度单季度同比上升28.81%,基本每股盈利上升25.61%,综合毛利率增长至17.32%。此外,通过融资,国美电器至2009年12月31日,持有现金及现金等价物达人民币60.29亿元。

国美电器主席兼总裁陈晓说:“2009年作为公司长期发展历史上的一个调整阶段,我们由过往在市场高速发展背景下的粗犷、单一的外延式发展和经营卖场的模式,拉回到商业流通企业得以生存和立足的商品管理模式。2010年,我们将继续深入与供应商联手共赢的策略,持续挖掘国美整合服务平台的效能,从真正意义上实现零供关系可持续发展的和谐有益发展。我们还将积极配合国家节能减排的承诺,有意识地促进节能产品的市场化和推广。”

在2010年国美将继续获益于国家拉动内需的产业政策,同时把优化转型战略向深入发展。抓住“以旧换新”和“家电下乡”政策带动的市场增量的机遇,公司将在一级市场推进以消费需求为导向的网络优化的进程,全年预计改造150家左右的新模式门店;同时,对二、三级市场等新增长点做重点投入,拓展网络的布局 and 深入。在2010年强劲需求的拉动下,全年预计将有相当的新增门店,“净开店”数达到80间左右。



选择低碳就是选择一种生活方式。在春末夏初的家装黄金季,低碳、节能、环保、健康也成为大多数消费者在选择装修材料和家装电器时考虑的主要因素。本周苏宁电器将借助连锁渠道的优势,携手河南主流媒体全力助推“中原家装博览会”再次升级。

樊无敌/文 赵楠/图

低碳环保 引领苏宁春季家装节潮流

苏宁启动春季家装节

4月10日,苏宁电器全面启动以低碳新品上市为主题的春季家装节,结合时尚流行趋势,在倡导一种新家电消费观念的同时,开展了直降、返券、买赠、套购等多种形式的促销活动,带给消费者不同的低碳家装解决方案。

活动期间,消费者到苏宁电器选购家电单件商品满1000元即可获赠150元礼金券,累计购物满5000元最高可获赠600元礼金券,优惠幅度非常明显。在苏宁各门店购买带有“低碳”标识的家电产品,即可享受3倍环保积分。比如,惠而浦空调一级能效一款售价3000元,正常会员积分为3000分,家装节活动期间则可享受9000元会员积分,在此基础上还可额外获赠防尘空调罩一套。

引领低碳生活 打造中原“幸福”家

苏宁利用自身的渠道优势与上游供应商联合推动低碳家电的市场普及,携国内外百余知名品牌厂商投入百万资源继续发力中原家装博览会。据苏宁电器营销总部执行总裁金明介绍,2010年空调品类的外观趋于艺术化,功能则以高效节能产品为主,无氟新冷媒、负离子

等技术的运用,全面倡导节能、环保,与家装风格相互呼应;彩电方面:互联平板、LED平板、超薄液晶等产品成主流,LED背光源技术凭借其时尚超薄外观、绿色节能、超宽色域已经成为平板电视未来发展的主要方向。

自3月底苏宁首届“低碳新品家装节”启动时,三星、创维等强势品牌,就通过苏宁电器将低碳新品家电推向市场。三星3D电视也将在苏宁进行首销,而苏宁全国各地也会设置300余个专门为消费者展示3D电视的体验专区。苏宁春季家装节以低碳环保为主题,以绿色环保家电构造和谐健康生活为理念,全面引领未来家电的消费趋势。

为方便消费者选购低碳家电,所有在苏宁店面销售的低碳产品和首销新品机身都贴有“低碳”标识;为了加速淘汰高能耗空调产品,中原家装博览会期间,苏宁电器除直降、返券、赠礼等让利措施,还加大了以旧换新的补贴上限,多种让利措施的落地,让“绿色家电”进入每一个家庭,进而整体提升中原消费者的生活品质。届时,消费者到苏宁买电器还可获“低碳”赠礼,河南苏宁电器势必引领2010年家装电器“低碳”消费潮流。

清明小长假 带动五星消费升温

随着清明三天小长假的结束,五星电器“清明小长假”收益显著。记者从五星电器了解到,以顾客为中心,简化促销方式、主攻热销品类、强化售后服务,使得五星电器在三天销售与去年同期相比增长近30%,家电套餐受到新婚、新居人群青睐;手机、数码销售占比迅速提升。另外本周五星电器继续集结百大厂家资源,将活动升级重组。

家电套餐受新婚新居人群青睐

三天春季小长假,五星依据对顾客的了解和需求有针对性地开展特色促销活动。依据前期对清明假期消费者假日安排、品类购买倾向、购买预算的了解,五星电器三天促销围绕着价格直降、返券、买赠等方式,满足消费者在价格方面的诉求,受到消费者热捧。尽管三天客流量不及五一、十一,但成交率的提升使得五星电器春季小长假三天销售比去年同期增长了近三成。

家电成套购买由于优惠力度较大,受到新婚、新居人群的青睐。市民李小姐告诉记者,她买整套家电一共花了28449元,返券后直接就省了几千元,感觉特别实惠。记者从五星电器亚细亚卖场了解到,返消费券对套餐销售的提升作用很明显,而套餐价位主要集中在3万元左右。

同时,五星电器也表示,虽然三天小长假取得一定的销售业绩,但家电市场还有很大的爆发空间,他们更看好即将到来的五一黄金周。

手机、数码销量创开年后最高

清明出游、踏青人群增多,使得五星电器手机、数码类产品销售迅速提升,另一方面,恰逢

五星电器“时尚炫酷”手机节,各大新品在此时集中上柜,不少潮流“先锋”也赶在第一时间选购。五星ERP数据显示,小长假三天,五星手机、数码销售创下开年后3C产品在周末销售的最高值。

从热销的型号上看,今年手机产品还是以音乐、商务型为主打,一些性价比较高的大屏、高像素、具有强大影音娱乐功能的手机更受欢迎。而从数码新品上看,2010年整个数码相机呈现出高像素、操作人性化、功能强大化等特征。

应广大消费者的要求,五星电器本周将延续清明小长假促销活动,并将其升级重组,为那些清明出游未来得及购买家电的顾客提供便利。满800元送800元;活动期间,顾客在五星电器卖场购物两件累计满800元送800元。返券全场通用,可累计使用。

针对新婚新居顾客,五星电器提出凭新婚新居证明复印件到五星电器各卖场购物,在享受其他优惠的基础上,购物累计满10000元加送名牌微波炉一台。除了上面的活动外,五星还为大家提供10000张电影票,活动期间不论金额,购物就送!

