

永乐“端午黄金周” 促销提前

6月11日，备受瞩目的世界杯正式拉开帷幕，而6月14日即将迎来上半年最后一个黄金周——端午三天假期。为让更多的球迷能够以黄金周的优惠购买到世界杯装备电器，永乐电器特将“端午黄金周”促销提前至今日爆发。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



永乐彩电直降30%~50%
四年一度的等待，只为享受此刻的激情。为抢占世界杯市场，各大平板电视的促销大战也越演越烈。永乐电器透露，世界杯是彩电厂家最重视的营销阶段，永乐已经推出32款特价电视，这些电视均为LED彩电，不仅成像效果佳，部分还有可录功能，供球迷一边欣赏一边记录经典的比赛。

永乐与彩电供应商联手视觉盛宴即将在6月12日全面爆发，夏普、索尼、海信、三星、创维、三星、LG、海尔等全球平板巨头都已经在永乐卖场内全产品线进行大规模降价。其中，42英寸以上LED平板成为促销主力，平均降幅达30%~50%。三星40英寸平板电视特价3999元；长虹55英寸3D(LED)平板电视送礼品，特价相当于直降40%。

除了商品直降，永乐在端午及世界杯期间，还推出大量的促销活动：在永乐购买大屏幕平板彩电赠送精美数码相框，购买大液晶满指定金额送小液晶，套购彩电满指定金额送影音组合大礼包。

永乐空调平均降幅15%~30%

6月1日起，面对补贴收窄、原材料价格上涨

的多重因素，空调价格面临较大的上涨压力。永乐电器率先将通过国家节能补贴、厂家直降补贴、永乐补贴、服务补贴的四重补贴方式降低空调售价，全场平均降幅15%~30%。

据了解，活动期间，永乐空调将再次击穿价格底线，全场空调最高降幅55%，1匹空调最高降幅15%，1.5匹空调最高降幅20%，2匹空调最高降幅25%，单台最高降幅3000元。同时，永乐与所有空调厂家联合组成拥有约1000辆空调送货车以及2000余人的空调安装队伍。

随着科技的发展，看世界杯的装备也越来越多，尤其是80后、90后球迷，使用电脑、手机观看世界杯逐渐普及。因此，适销对路的3C商品自然而然也成为永乐电器促销的重点之一，而最受市场关注的3G手机和笔记本电脑成为永乐投入力度最大的品类，由于配置较高、外观时尚、功能强大，与移动互联网紧密联系的3G手机受到年轻消费群体的广泛关注，永乐联合运营商准备了大量的3G手机和套餐业务，消费者只要去永乐电器就可以办理3G业务，更可通过在永乐办理3G业务享受永乐专享的优惠政策。

今日，全世界都将疯狂，四年一次的世界杯足球盛宴将在南非拉开帷幕。如何选择一款顶级配置的高清电视也是众多资深球迷最迫切的愿望。大商电器早在6月5日就激情出击，堪称专业级别的主流彩电产品纷纷登场，与广大球迷共享世界杯精彩赛事。今天，让我们一品各大彩电品牌超强阵容。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



大商电器与球迷 共享世界杯赛事

互联网电视在线就能过瘾

采访中记者了解到，大商电器销售的TCL L46P11FBDE互联网电视，配备了第二代mitv互联网电视操作系统。网络在线观看、下载流媒体播放是其主打功能。营业员介绍说，拥有TCL互联网电视，电影、连续剧就可以随意在线观看、即时下载。

在大商电器的电视销售区域，海信新上市的蓝擎LED成为市场关注的焦点，咨询购买者越来越多。据海信营业员介绍，海信蓝擎LED电视是集LED背光、网络多媒体技术和3D立体显示技术三大主流技术趋势于一身，是国内第一款实现电视与电脑、手机之间视频聊天的“三屏合一”电视产品。

在大商电器，长虹3D欧宝丽护眼等离子电视，成为许多家庭关注的焦点。值得一提的是，长虹欧宝丽电视采用直贴膜技术，通过采用一块高科技贴膜取消了前置滤玻璃和后面的空气层，厚度可以减少，降低反光，可以大幅增强通透性从而减少反光，降低功耗。同时该贴膜可以吸收多余的电磁波，更佳地保护观

看者的眼睛。

为了让郑州的消费者第一时间感受到3D家庭娱乐的全新视听体验，大商电器与三星电子联手，在活动期间重磅推出两款3D电视产品。据了解，本次三星推出的3D液晶电视采用了200Hz倍速刷新技术和三星独立开发的HYPER REAL 3D处理引擎，能够支持多种3D显示方式，并支持视频在2D和3D之间的瞬转换。

现在买彩电还有好礼相送

活动期间，进店的顾客即可到客服台处领取大商电器提供的抽纸1盒，不重复领取，数量有限，送完为止。而且不光购买彩电，包括购买冰箱、空调、洗衣机、厨卫电器的顾客，单件满499元就送100元礼券，满1499元送150元礼券，满2999元返300元礼券，满4999元返600元礼券，满7999元返900元礼券。

在送券的同时，购物单件满999元就送迪士尼礼包，满1999元送描绘大全，满3499元送迪士尼背包，满5999元送DVD。而且，购两件以上满3999元，且单件满1000元的顾客，在返券与赠礼的活动基础上，再加送永久自行车1辆。

“粽”情端午百脑汇推出IT低价嘉年华

郑州百脑汇：连锁模式下构筑品牌典范



百脑汇自2004年9月正式入驻郑州，开始瓜分河南的IT市场份额，甚至引发了周边市场的规范化经营和升级改造的风暴。郑州百脑汇的六年发展之路，在郑州百脑汇总经理林于顺看来，郑州百脑汇的发展并不乐观，“前三年时间是在培育商场，后三年则基本是稳定商场。”

晚报记者 樊无敌 文/图

服务将会是百脑汇今后最大的卖点

对于以专业著称的百脑汇，该如何应对挑战？

据业内人士分析，近几年来，随着电子产品渠道的日趋扁平化，给予了家电卖场难得的发展契机。尤其是近两年，以国美、苏宁为代表的家电卖场纷纷整合其笔记本、手机渠道跻身IT电子专卖行业，使得原本就占据销售主流地位的家电商场对市场的瓜分更加肆无忌惮。面对国美、苏宁的“入侵”，以百脑汇为代表的手机专卖商似乎并没有人们想象中的恐慌，反而借此进一步调整和加快了自己的扩张步伐。

林于顺表示：“百脑汇通过资源整合做到了多元业态组合，一站购齐的大规划。”商场内不仅设有品牌机、手机通信、数码设备、DIY、电脑超市等专区，让消费者尽享一站购齐(One-Stop Shopping)的方便与乐趣。同时，百脑汇还首创了电脑医院、技术评测中心、电脑教室、导购咨询

等服务。另外，依据商圈的不同特性，部分商场还设有数码娱乐、餐饮区，提供给顾客全方位的服务。与全国20多家百脑汇店相比，郑州百脑汇给人一种特有的理性。基于优化商场秩序，规范管理，百脑汇每年都会淘汰近10%的商户。“现在卖场有550家商户，大约每年会淘汰50家，这就是每年的10%的淘汰率。”郑州百脑汇企划部经理夏颖表示。

而这样做的结果就是保持了营业额的逐年增长。“每年的营业额都在10亿元以上，基本处于全国前列。”林于顺表示。为了适应电子产品的升级换代，郑州百脑汇于2009年11~12月进行全部新装整修，其间逐步对郑州百脑汇一楼局部、二楼三楼全部区域重新规划。

“服务将会是百脑汇卖场今后最大的卖点。”夏颖表示，这种服务将会从纵深两个方向展开创新，一方面是售后服务的深化，除部分问题重大需要返厂维修的产品外，所有的电子产品故障

都将在大卖场中现场解决；另外一方面是增值服务的延伸，将围绕着运营商和SP(service pack,即补丁包)展开。

“百脑汇电脑医院一直以来以为广大消费者服务为目的，借服务构筑品牌典范。”林于顺说，电脑医院不仅提供了为消费者解决软硬件的问题，还提供购物咨询的特色服务，如果消费者对自己所购买的产品有所疑虑或者不知如何选择的时候，百脑汇电脑医院会是消费者选购的坚强后盾。6月，凡在电脑医院维修过的老顾客，维修成功后只要提供电话号码及本人姓名，即可获得礼品一份。当月维修成功的顾客也可获赠一份。

消费满额刮刮乐 笔记本中奖送惊喜

百脑汇作为业内一家大型连锁的龙头企业，在经营模式上一直处于领先的位置，在日趋激烈的市场竞争中，引导着IT卖场业态发展的潮流。相较于传统卖场的昏暗杂乱，百脑汇明

亮宽敞、干净舒适的购物空间为IT渠道的一大革新，百脑汇一直致力营造可以与高档百货商场媲美的商场购物环境，消费者可以在店里享受到优质服务。

为了给这个充满色彩的6月再添加一分颜色，百脑汇于6月14~16日隆重推出了“粽情端午 百脑汇IT低价嘉年华”活动。6月14~16日活动期间，凡当天在百脑汇商场单笔消费满200元的顾客，即可凭购物有效凭证和实物在百脑汇外广场抽取刮刮卡，每天赠送一台笔记本电脑、10台高级音响、千瓶可口可乐……满200元，赠送1张刮刮卡；满400元，赠送2张刮刮卡……以此类推，多买多送！

刮中“笔记本壹台”，赠送笔记本电脑一台（每天限1台）；刮中“一等奖”，赠送麦博音箱一套；刮中“二等奖”，赠送笔记本散热垫或凉席坐垫；刮中“三等奖”，赠送T恤衫一件或旅行帽；刮中“四等奖”，赠送可口可乐一瓶。活动二、粽情端午 礼品免费送。6月14~16日凡光临百脑汇商场的顾客，即可到一楼服务中心免费领取环保购物袋或精美礼品一份（每天限500名）。当天生日的顾客，凭有效证件，还可免费赠送一袋香甜粽子。活动三、粽情端午“一折”惊爆拍卖会。6月14日活动当日上午10:30，您无需任何消费即可在外广场参加“一折”商品拍卖会，所有商品一折大抢拍！联想笔记本260元起、微软xbox360双65纳米日版220元起、任天堂WII韩版互动型健身游戏机190元起、苹果IPOD THUCH 8G 160元起、索尼psp3000汉娜蒙塔纳限定版160元起、三星显示器50元起。活动四、端午乐翻天，“0元”惊爆价。6月14日凡凭本人学生证、百脑汇会员卡（现场可在一楼服务中心免费办理会员卡）即可以超优惠价购买节日特价IT商品。索尼psp3000、脉搏音箱、诺基亚手机、品牌U盘、mp3、鼠标、摄像头、读卡器、清洁套装全部“0元”起出售。