

## 四大传统电器大幅优惠,小家电、3C类手机、数码、电脑都有丰厚赠品 河南国美十周年司庆促销让利全面展开

# 十年国美 只为了让您的生活更美

从今日开始,河南国美十周年司庆促销让利全面爆发。此次针对司庆推出的各种优惠措施纷纷面世,冰箱、洗衣机、彩电、空调这四大传统电器,都有大幅度优惠,家用小电器、厨卫产品及3C类手机、数码、电脑,也拿出了很多赠品资源、特价资源,在河南国美十周年司庆期间回馈消费者。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



国美十周年司庆将开启十年来最大家电盛宴

### 十年来最大家电盛宴

与800多家全球著名家电品牌签订了“攻守”合约,砸出9000万元巨额让利

从2001年家电连锁第一店国美友谊店的开业,到今年全省36家门店优化零售终端网络遍布中原,所有门店门头全部启用新LOGO,以全新面貌贴近消费者的生活。目前河南国美36家门店年销售额近20亿。

十年前,国美电器凭借“薄利多销”“服务当先”两把利剑闯进中原家电市场。超低价格的电器成为国美进驻中原后送给百姓的第一份厚礼!自此,国美以“一骑绝尘”的气魄逐鹿

中原市场,登上家电领域的霸主宝座。今天是河南国美十周年辉煌庆典的全城爆发日期,河南国美总经理张峰介绍,在促销投入上,河南国美斥资6000多万元囤积各类促销大礼,堪称年度“家电盛宴”。

据悉,为保证周年庆期间消费者买到最潮、最时尚、最全面的电器产品,国美已与800多家全球著名家电品牌签订了“攻守”合约,砸出9000万元巨额让利,并推出“买

就送”系列优惠活动,掀起中原又一波低价狂潮。

张峰表示,十周年庆对于河南国美来说是至关重要的盛典,它不仅是对进中原十年的回顾总结,更是展望未来的关键之笔。为给顾客提供更贴心的服务和更专业的咨询,早在6月初,河南国美就从各大卖场挑选出优秀员工进行导购知识集中培训,保证消费者到卖场后有人可问,有问必答。

### 稳居中原家电龙头地位

省内各地开设了22家大型家电连锁卖场,郑州市内门店13家

2001年国美电器进入河南后,依靠丰富的商品、实惠的价格、优质的服务迅速占据各地家电市场的主动地位,并将河南家电价位整体拉低30%,极大地促进了河南零售市场的发展,广大消费者也因此享受到了前所未有的实惠和便利。河南国美总经理张峰告诉记者,经过10年的发展,目前,河南国美已在郑州、安阳、濮阳、新乡、周口、驻马店、商丘等省内各地开设了22家大型家电连锁卖场,郑州市内门店13家,已形成以郑州为中心,辐射全省的庞大销售网络,稳居中原家电龙头地位。

据了解,河南国美在实现了一个门店一个商圈的同时,以门店带动商圈的形成和发展,辐射出国美电器强大的影响力。通过核心商圈核心门店的策略,在知名度、顾客选择度、商业氛围、覆盖区域及门店营业额等指标上均有所突破。此外,张峰丝毫不加掩饰国美将继续拉大与竞争对手之间的距离,为消费者带来更多的购物享受。

自国美低价撬开中原家电市场,强势进驻中原商战制高点“二七商圈”以来,中原广大消费者不仅记住了“买家电,到国美,花钱不后悔”,更牢牢记住了国美领先行业的优质、增值服务,这也是河南国美一直领跑行业的秘密所在。张峰告诉记者,优质资源的互补,使得河南国美与中外厂商、供应商之间的合作日趋紧密,2001年~2010年,河南国美家电品类品牌和供应商不断增加,同时也在优胜劣汰中与全球家电制造巨头达成了深度合作合作关系。

目前河南国美已经为大力拓展河南二、三级市场做好了铺垫。“2011年,二级市场将是河南国美全力进攻与发展的核心,公司将大力度完善二级市场网络布局,形成区域规模优势的最大化。”张峰说。

### 真正家电超级大卖场

涵盖全球一线家电品牌中彩电、冰箱、洗衣机、空调、小家电、厨卫家电等传统家电上千种品牌,还逐年增加手机、电脑、数码产品的比重

在今日,国美感恩回馈活动将在全省36个门店全部爆发,目前无论是郑州还是二线城市店都做好了充足的货源准备,保证庆典期间消费者能够第一时间买到称心如意的商品,而且国美将在第一时间送货上门,安装到位。

在国美没有到来之前,消费者买家电并不是想买什么就买什么,而是商家卖什么才能买什么。即使听说有什么新电器,也未必能够在家电铺里买到。而国美家电卖场凭借与上游厂商的战略合作关系,则根据市场需求,把消费者的声音反馈给厂家,实现消费者需要什么,厂家就生产什么,卖场就卖什么。如果要统计国美到底有多少家电,这应该是一项浩大的工程。但是,不难发现,无论是欧美国家,还

是近邻日本,在他们的家电卖场里能看到的家电,在国美的卖场里也会有它们的身影。据不完全统计,国美电器不但涵盖了全球一线家电品牌中彩电、冰箱、洗衣机、空调、小家电、厨卫家电等传统家电上千种品牌,而且还逐年增加了手机、电脑、数码产品的比重,成为一个真正的家电超级大卖场。

从渠道销售来看,国美电器卖场销售统计结果显示,进入2011年,三门、多门冰箱等是消费者热衷于询问和偏向购买的冰箱产品,今年前4月,国美三开门冰箱份额占比提升了13%,多门冰箱销售占比提升了3%;消费者在购买过程中,对产品低碳、绿色、环保、节能、智能、大容量等方面的性能非常关注。国

美集团家电业务中心副总监江海表示:“这个特征体现了国内大多数消费者在居住环境上厨房依然偏小,消费者更倾向于选择占地相对较小的大容量、多开门、多温区的高端冰箱产品。但是在一线城市,对开门冰箱等高端产品销售增长迅速,表现出强劲的势头,目前,国美对开门冰箱销售占比为23%,提升了7%。”

在本次司庆期间,买冰箱送洗衣机,单品满800元送乐百惠保鲜盒,单品满1800元送北欧大礼包,单品满2800元微波炉或者洗衣机,累计满5800元送小冰箱,累计满9800元送液晶电视;而且7月15日16点开始,夜市专场还推出买就加送电饭煲,满1000元直降100再送100等优惠活动。

### 学生专属购物假日

针对手机、数码、电脑推出多种优惠形式,既有年度低价,也有司庆特惠,同时还有丰富的赠品

目前,大中小学都开始放暑假了。针对学生暑期生活的购物需求,河南国美在十周年司庆期间,依然延续往年举办“暑假”活动的习惯,为学生们打造一个专属购物假日,从今日到31日,河南国美将针对手机、数码、电脑推出多种优惠形式,既有年度低价,也有司庆特惠,同时还有丰富的赠品,让购物多一些乐趣,多一些收获。

以手机为例,这次河南国美十周年司庆将推出LG、诺基亚、三星、酷派、华为等劲爆机,三星B309手机售价仅199元,购买此款手机还送3000元电话费,酷派S180仅399元也送3000元电话费,华为也有送电话费的活动,这对3G手机用户来说,的确是一个很难得的优惠机会。

而购买数码摄影产品,除了三星、松下、尼康、卡西欧、奥林巴斯、索尼等这些一线品牌推

出司庆特价机外,还有很丰富的赠品,如买单反相机送8G卡,参加其他活动还有三脚架、配件礼包、摄影包等贴心礼品赠送。

另外,河南国美十周年司庆还推出一批2500元左右的笔记本电脑,有惠普、宏基、海尔、联想、长城等品牌;购电脑还有音箱、耳麦、摄像头、笔记本电脑桌、潮流腕表、数码精灵套装、乐扣套装等礼品赠送。

### 卖场来电

## 到乐语购物赢欧洲之旅

从本周日开始,到8月31日,凡是在乐语通讯金运大厦店购买索尼爱立信任意一款手机的时尚达人,将有机会获得一份精美礼品,且都有机会赢取本次活动的最终大奖——欧洲时尚之旅。

本次活动由乐语通讯举办,7月17日,在郑州二七路金运大厦一楼开始乐语与时尚激情的碰撞。“历经3载之后,2011年BWM 3行动重装

上阵!活动主办方会在所有该时间段内购买索尼爱立信手机的时尚达人中,抽取两名幸运者,激情驾驭,畅游欧洲,并最终到达慕尼黑BWM总部会合。”该活动负责人说,“7月17日,凡在乐语通讯金运大厦店参加2011乐语索尼爱立信Fashion 3X3郑州站活动的参与者,都有机会获得活动纪念品一份。”

樊无敌

## 郑州海龙电子城掀暑假促销风暴

“关注这款惠普笔记本很久了。”家住河南科技市场附近的杨先生说,“一款惠普CQ436-14LED笔记本电脑,原市场价为3399元,在海龙电子城我只花2000元就买下了。”

据了解,海龙电子城联合各大知名品牌IT厂商,共同举办的“暑假第一风暴”活动将一直持续到8月份,其间通过整合上游资源,大幅度

降低零售价格,许多主流机型降价幅度都在千元左右。活动期间同时推出的还有买就送活动,在商场消费满50元即可参加抽奖活动,抽取茶香凉枕、舒适凉拖、T恤衫、抽纸盒以及免费旅游券等超值奖品;另外还有针对学生的专享活动,只需凭学生证和消费凭证,加10元就送4G优盘一个。

樊无敌