

## 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,对产品在做、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