

卖场精品秀



“一年等一回,错过等一年”,河南苏宁总经理钱成建这样形容即将到来的十一家电卖场。去年家电销售的火爆盛况,让行业普遍对今年有着较高的期望。为了能在黄金周破局,家电市场将提前一周发力,预计此次促销期各大卖场各个品类的家电产品都会出现价格跳水的情况。为此,不论是家电企业或是商家都对市场充满信心。

晚报记者 樊无敌

家电黄金周来咯!

积极准备 卖场期待十一假日“破局” 未销先热 家电卖场价格跳水或频现

A 多因素致行业低迷 家电卖场期待十一“破局”

国家信息中心数据显示,今年上半年国内城市洗衣机销量和销售额增长幅度均出现下滑。以上半年一线城市洗衣机销量为例,其增长基本停滞,增幅仅为3.73%。“感觉比2008年金融危机时候还过分”,一位冰箱品牌负责人认为,造成这一现象的原因是多方面的,装修的家庭少了,购买电器的人数自然会减少。

十一长假销售量能占下半年市场的四分之一,商家势必加大促销力度以“讨回”上半年销

售任务的欠债。特别是结合了中秋假期销售回暖状况,河南国美总经理张峰说。而河南永乐总经理丁宁则乐观地认为,经过半年多的震荡与调整,各家电零售商的销量已基本实现稳定,并极有可能在今年十一档期实现全面破局。

目前各大卖场针对黄金周的筹备已接近尾声,各品类的赠品资源已悉数入库,通过直降、套购等方式的让利规模将达到本年度之最,加之为数众多的智能新品上市,十一档期的家电市场值得期待。

B 提前一周错时消费 十一家电打折战早已打响

为避开十一黄金周的旅游高峰,家电卖场已提前一周展开本年度的十一商战。目前,永乐、国美与苏宁等卖场均表示将在今日启动一系列的主题促销活动,例如团购、企业专场、专门品项促销等,几乎每天一个主题,促销力度并不逊色黄金周。

临近十一,“拼服务”也是促销的热点,推出“零首付零利率零手续费”分期付款买家电活动服务是苏宁电器今年的“独

创”。对于各大卖场纷纷推出的特色服务,河南五星总经理赵卉说:“十一家电价格战将变得更直接和有力,返券和有限制的促销活动将变成直降、打折。这样消费者购买的时间会变得更短,为了把手里的返券花出去在卖场转一天的现象基本不会出现。除了价格上的直接优惠外,卖场在收款、导购等环节也提前完成了各种演练,以期能在这个黄金周出奇制胜。”

C 电视3D功能将成标配 冰洗新品大打技术牌

黄金周购买特价机已成为不少消费者的习惯行为,不过,今年黄金周,靠低价冲量的市场策略已被各大彩电厂商所摒弃。提升单品价值,促进彩电整体销售结构升级成为主流彩电品牌的“主打牌”。

“十一前夕,各大彩电厂商蜂拥上市的新品平板电视多达几十个系列,创下了历届黄金周之最。”丁宁说,仅今年8月中旬到8月底,六大国产彩电厂商就齐推了十余个系列的“云电视”新品。大商电器河南分公司总经理朱长杰认为,除了彩电,一向是冰洗产品的销售旺季。今年十一前夕,各大洗衣机厂商集中上市的新品也远远多于往年。

与往年不同的是,今年洗衣机厂商开始将健康功能、变频技术等作为主题,不再以价格作为单纯的促销手段,开始回归产品本质。滚筒洗衣机的洗净度与健康问题是大多数消费者购机时考虑的主要问题。今年十一前夕,滚筒洗衣机新品纷纷强调各自的技术路线。

五星电器 Fivestar
为美好生活用心

五星电器国庆大特惠

全场通用 100%

活动时间: 9.30-10.08

五星电器 Fivestar

满800送600 满5000送1000 活动告知:
购冰洗/彩电/空调/厨具/小家电单品满800送500元现金券+100元自有品牌/配件专用券,单品满5000送800元现金券+200元自有品牌/配件专用券,现金券全场通用,可累计使用,直抵现金。自有品牌/配件专用券限购影驰/奥特斯/迪耐斯等品牌商品或配件(3C/特价/集团采购及已用券商品不参加返券)
本次促销活动所有相关未尽事宜,请致电咨询或详见店内海报

买家电 就到咱身边的国美电器

今日全市门店共创低价奇迹普惠中原

据悉,从今日起,国美十一促销将全面爆发,全场商品大幅让利创低价奇迹,最大幅度为消费者省钱。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



二七新活馆 领衔中原家电让利巅峰巨惠

国美二七新活馆作为河南省唯一家电的新活馆,不仅有着“中原家电第一店”的美誉,而且其产品丰富度、品牌丰富度都是全省第一店,同时,该店赠品、价位也具有得天独厚的优势。国美二七新活馆这次领衔全省家电让利盛会,让利资源已经全部到位。据悉,今日将率先推出3C类优惠举措,如宏基笔记本电脑AS4250仅2249元,另外,惠而浦三门冰箱仅2498元,还有99元剃须刀,750元数码相机,1619元空调等。

花园路国贸店 MALL中MALL优势凸显

国美花园路国贸店,位于花园路商圈5000平方米旗舰店汇集了全球1000家消费电子厂商的1365种品类,5万种商品。在这里,消费者可以买到几十万元的奢侈家电,也能买到百十元的美发用品、数码相机包,甚至是家庭主妇热衷的乐扣保鲜盒。确保了消费者能一次性购齐所需商品。

南阳路新模式门店 创家电低价奇迹

成功转型为新模式门店的国美南阳路店,代表了国美电器未来的发展方向。除了产品种类丰富,其最大的特点在于体验式消费。同时,也是全球流行家电的集散地,几乎所有高端、新品、时尚家电产品都会在这里上柜,它已成为郑州北区电器时尚中心。

经三路生活馆 家电流行前线

地处经三路农业路交会处黄金地段的国美

电器经三路店,是经三路家电购物新地标。

此次十一黄金周促销期间,国美经三路店不仅新品、特价品、主流畅销品货源充足,而且大部分商品都准备了大幅度让利活动,平板电视、手机、电脑、冰箱、洗衣机、小家电等众多品类让利幅度平均达30%以上,最高降幅达50%。

北环店 一站式购物最佳卖场

国美北环店地处北环路与丰庆路交叉口,交通比较便利,而且目前该地段的商业形态很丰富,各业态之间互利共赢,对国美北环店打造一站式购物服务来说,具备了良好的基础。

曼哈顿店 郑州东区第一店

国美曼哈顿旗舰店地处未来路与金水路交叉口曼哈顿广场,该店力求颠覆以往家电卖场的传统形象,旨在打造国际化旗舰家电卖场。与一贯的低价竞争策略相比,曼哈顿旗舰店此次将重点锁定对生活品质有更高要求和追求时尚的消费人群,但是定位于高端并不意味着“高价”或“豪华”,此店将更多强调以专家眼光和专业的服务,为消费者选择个性化家电产品提供帮助。

金成国贸店 紫荆商圈家电领头羊

地处紫荆山路与商城路交叉口的国美金成国贸店,是国美倾力打造郑州市南部商圈的旗舰店,体现了购物的现代感及时尚感,注重消费体验及消费体验区的规划,完全按照国

美五星级卖场店标准进行布局。国美金成国贸店带给消费者的将是全新的视觉、感观、购物体验享受。

陇海中路店 现代化家电大卖场

自去年陇海路店全新升级后,对卖场内外环境、商品结构、卖场布局、服务等方面进行了大幅改善,为消费者打造了一个全新的现代化购物平台。陇海路店凭借低价策略、诚信保障等优势,保证消费者在国美享受到名品低价的超优惠待遇。而且也成为同行业的风向标。

泰隆店超级旗舰店 全郑州向西看

地处碧沙岗商圈的国美电器泰隆店,是西区家电卖场的领头羊。每次大型节假日促销活动,都会以全民共享的惊爆让利,掀起低价狂潮。

国美泰隆店是河南国美四大旗舰店之一。这个店从灯光的设计到产品的陈列都将突显精致二字。这里不仅为顾客提供舒适的购物环境,还能满足顾客精神上的需求,使顾客乐于光顾本店购物消费,从而达到提高企业经济与社

会效益的目的。

富田太阳城店 中原首家5S家电卖场

地处航海路与中州大道交叉口的国美富田太阳城店,开启东区十一黄金周让利闸门。

国美富田太阳城作为新模式门店,不仅卖场环境宽敞、明亮、通透,而且对于彩电、冰箱、洗衣机、空调等传统家用电器以及手机、电脑、数码等3C品类和空调扇、按摩椅、厨卫、烟灶具等生活电器品类,都会在品牌数量、产品出样等方面加大投入,从而使国美富田太阳城店打造成为综合消费电器商品的指向性卖场。

绿城核心商圈文化中路店 购物更便利

文化中路店位于文化路与黄河路交叉口南100米,门店近500余辆停车场,近8000余平方米的超大卖场,优质的购物体验让消费者体验到全新的视觉、感观、购物享受。9月30日文化中路店所有员工将以最优质的服务和最低的价格带给中原消费者一个家电低价奇迹。