

永乐年终大决算本周升级 500个品牌、20亿大单、亿元折扣 三重惊喜大“惠”聚



上周末,永乐启动年终大决算,引爆了今冬首个家电消费热潮。据来自河南永乐的统计,永乐电器上周整体销售相对上月同期增长了40%多。为持续这一消费热潮,扩大永乐年终大决算的影响力,本周永乐电器将加大促销力度,将年终大决算推向一个新高。

本报记者 樊无敌/文 赵楠/图



本次年终大决算让利幅度平均达到20%以上

三重惊喜送给消费者

上周,永乐年终大决算揭幕,500大品牌鼎力助阵,20亿大单采购、亿元折扣让利消费者,巨额的资源投入让永乐在全省的10多个城市的41家门店捷报频传。

河南永乐采销总监刘露介绍,本次活动中,约90%的商品都进行了价格下调,平板电视、空调、冰箱、洗衣机、厨卫、小家电、手机、数码、电脑等众多电器让利幅度平均达20%以上,最高降幅达50%。

本周,永乐年终大决算还将三重惊喜送给消费者。第一重惊喜,超值套购:购彩电、冰箱、洗衣机、厨卫、小家电两件以上满6125元送

价值1000元左右的全自动洗衣机,满16125元送价值2000多元的32英寸液晶彩电;第二重惊喜,折扣让利:在大决算中,永乐空调满1125元直降100元再让100元。冰箱、洗衣机也不示弱,推出满1125元直降100元再让100元。热水器、浴霸让利更大,最低5折起售。数码相机类也是难得地拿出大让利,满980元直降50元再让50元;第三重惊喜,豪礼巨惠:此次活动,永乐在河南家电市场投放价值亿元的豪礼,礼品涵盖液晶电视、洗衣机、电饭煲、电磁炉、韩式汤锅等实用礼品应有尽有。

畅销取暖产品特惠让利

为满足市场需求,永乐在11月底已经开始针对取暖器、冷暖空调及相关冬暖家电开展备货,并与海尔、艾美特等品牌供应商携手“暖冬计划”。永乐与厂家合作推出了300多款新品制暖产品,并根据不同的消费定位,满足消费者的多元消费需求。

在走访永乐各大卖场发现,取暖器、冷暖空调等产品均摆放在店内显眼处,并打

出“降价”、“让利”的促销标语。先锋等不少品牌的新品型号悉数上柜,如暖太阳、电油汀、欧式取暖器、暖风机等。刘露表示,考虑到市场定位及消费者真实的需求,永乐仍以“平价”取暖产品作为主打,在活动中,电暖器低至7折起售,作为电暖器的畅销品牌,先锋、艾美特等将分别举行特惠让利活动。

五星兴亚卖场12月16日开业 新一轮扩张开始 预存定金有礼品,特享三大特色服务



五星在郑第六家店(河南区域第十家店),位于陇海路城东南的兴亚大卖场,12月16日开业。河南五星电器总经理战卉透露,兴亚卖场开业之后,五星还将继续在巩义市开店,这是五星继2009年3月份在郑州名门大卖场开业后,又一轮的扩张开始。

本报记者 樊无敌/文 赵楠/图



五星五星把主要精力放在了提高单店经营质量上

开业优惠,提前预约锁定更低折扣

在12月16日18时前,凡是在兴亚大卖场预存定金的顾客,开业活动期间购冰箱洗衣机、彩电、空调、烟机、灶具、热水器小家电单件商品在享受所有开业活动基础上额外加送礼品:存100元满1000元加送价值138元亚都加湿器一台,存200元满2000元加送价值299元九阳压力锅一台。

开业期间,五星还力推三大特色服务。特色服务一为2小时准时配送“每迟到10分钟赔付10元”,即便出现不可抗因素,五星也会提前与顾客取得联系,解释原因,不让顾客无谓等待;特色服务二为“以顾客中心”延伸出包装代保管项目。如在三个月内顾客需要退换货,五星还将带包装上门为顾客退换;特色服务三是家电顾问“一站式”服务,专业的家电顾问一直是五星电器的一大特色服务。家电顾问对外展示五星服务,同时做配套的体验服务,没有偏见地为消费者提供集成家电解决方案,整合各个品类,提供上门服务还有一站式服务。

到2015年底,要开30家高质量门店

按照河南五星公布的“聚焦与集中”发展策略,未来5年,河南五星将会在全省新开10至20家门店,到2015年年底至少要开达到30家高质量门店。其实从新开门店的分布上也可以看到五星在河南发展战略的端倪:郑州是五星电器在河南发展的首选。

谈到为何选择在名门大卖场开业之后两年多的时间才展开新一轮扩张,战卉说,“高筑墙、广积粮、缓称王”。她说,河南五星此次布局确立了其对整个河南市场的合围攻势。稳固的根基创造了成熟的时机,五星择此兵精粮足之际借助百思买全球连锁的采购优势,在郑州重拳再击。一方面将以绝对的实力占领河南政治、经济中心,进一步巩固其在河南的基础;另一方面以一流的品牌形象,回师郑州将使河南五星在实力和规模上提升到新的高度。

卖场风向标



冬衣厚重,洗衣机要“增肥” 卖场已推出系列应季超大洗衣机 外观时尚色彩鲜艳

冬季一到,洗的东西就更大件了:大床单、大被套、棉外套、牛仔裤,还有一沾水就变重的毛衣……一台大容量的洗衣机可以将它们一次搞定,例如一台8kg的洗衣机,一次就能搞定4件左右的棉服,让冬季洗衣不再犯难。

本报记者 熊维维/文 慎重/图



不少品牌的应季洗衣机都放在了产品的主要推荐区

彩色洗衣机 价格稍高销量有涨

在一些卖场的冰洗区可以看到,占到八成的洗衣机为银、白、灰颜色,随着冬季人们着装的增厚,卖场里的超大洗衣机的销量也在增加。而不少品牌推出的应季超大洗衣机则放在了产品的主要推荐区。

据大商电器营销部经理李新亮介绍,现在很多消费者如果不是因为户型的限制,在购买洗衣机都倾向于大容量,省时省力,而洗衣机的颜色不再局限于传统的银色、白

色。一些中高端的大容量洗衣机都开始采用深红、拉丝银、凝粉、香槟色等绚丽的色彩,目前时尚彩色大容量洗衣机比较受白领和时尚人士的青睐,销量呈逐年上升的趋势。

据初步统计,具有甩干功能的大容量洗衣机在5000~6000元,而具有烘干功能的大容量洗衣机价位则在7000元以上。而大容量彩色烘干洗衣机相对于银白灰普通洗衣机价格要稍微贵点,主要购买群体是白领等高端用户。

选购需注意 色彩要和家装搭配

洗衣机一般放置在卫生间、厨房或者阳台等地方。消费者在购买时要注意洗衣机颜色、款式应与房间色调和风格的搭配。大容量的洗衣机占用空间比较大,要注意放置在卫生间等不太大的空间内尺寸是否合适。另外大容量洗衣机耗电量相应也会大一些,消费者选择时还是要从自身实际情况

出发。苏宁棉纺路店店长张艳丽表示,在选购洗衣机的时候,消费者应首先丈量居室中放置洗衣机位置的尺寸,选择合适尺寸的产品。还要注意产品颜色与房间色调的搭配。对洗衣机的品牌、性能、外观、价格及售后服务等进行综合比较,以确定购买目标。

SUNING 苏宁电器

苏宁,用科技创造幸福

本版活动限苏宁电器郑州市区各门店,活动时间:2011年12月2-4日

海量特惠

购智能大机惠!

苏宁2011冬季智能手机推广季

您存话费“送”送电器

预充值550元 得1100元 550话费+550元全场通用券	预充值800元 得1600元 800话费+800元全场通用券	预充值1200元 得2400元 1200话费+1200元全场通用券	预充值1500元 得3000元 1500话费+1500元全场通用券
--------------------------------------	--------------------------------------	---	---

新入网用户参加,特价机明示机型不参加 不与其他活动同时参加

三星手机S5830 Android 2.2系统 多点触控 3.5英寸高清电容屏 ¥1998	三星手机S5660 Android 2.2系统 800MHz处理器 3G+WLAN 极速上网 ¥1680	摩托罗拉ME525+ 3.7英寸全触屏 纤细边框设计 支持Flash10.3 ¥2598	HTC手机c510e 32G扩展 800MHz处理器 500万像素 ¥2799
---	---	--	---

联通入网预存相应话费可享

联通入网预存550元话费 得九阳豆浆机+松饼电饭煲	联通入网预存800元话费 加199元 得万和10升变频热水器	联通入网预存1200元话费 加88元 得索尼T110数码相机	联通入网预存1500元话费 加299元 得32英寸LCD液晶电视
------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------	--