

卖场精品秀



卖场观察

每年3月,各大空调品牌为了预热3·15这个销售高峰,都会掀起一场促销大战,而今年这场“战争”提前到2月就爆发了。昨日,从苏宁、永乐等家电卖场了解到,加大备货量、压低价格、开拓县乡市场……各大家电卖场为了抢夺市场份额使出了浑身解数。
记者 樊无敌

为3·15促销造势 砸钱抢市场
“空调大战”提前开打

缘由

为销售高峰3·15造势

“今年的‘空调大战’时间提前了两周。”河南国美总经理张峰表示,往年要从3月初才开始,而今年2月20日就有厂商做起了促销活动。

张峰表示,今年春节假期2月9日就结束了,这样距下一个销售高峰3·15之间就出现了长达一个多月的销售低潮。各大空调品牌需要提早进行促销,为3·15预热。在苏宁大学路店,一位格兰仕的销售员介绍说:“今年3·15,空调将在河南全省发起您安心我承诺——格兰仕空调3·15品质承诺’活动,以‘品质服务承诺’与‘促销优惠巨献’两措并举,再掀空调市场促销狂潮。”

从去年上半年开始,空调市场在节能补贴、家电下乡、以旧换新等多重政策的刺激下,空调销售呈明显上升趋势。但随着各项政策陆续停止,整个空调市场从去年下半年开始有所回落。特别是一些对市场分析过于乐观的大品牌开足马力生产,没有想到市场戛然而止,天量库存压力巨大。在走访中了解到,除品质服务承诺外,一些空调品牌还推出力度空前的优惠活动,“定金乐翻,预存315当1000”、“极惠6变10”、“特价抢购”、“现金返还”、“团购征集令”、“购机送礼”……服务促销八喜临门,可以说,今年空调市场的促销盛宴是一波接一波。

观点

二线品牌不要硬拼资源

对于消费者来说,淡季购买空调的理性的选择,一是厂商淡季去库存,在价格上会有大力度的优惠,同时淡季装机服务能够得到保证,这一点对于空调来说尤为重要。

郑州市场“硝烟弥漫”,“战火”还蔓延到了省内的市县,空调品牌厂商纷纷赴区县开专卖店。格力一位负责销售的人士指出,今年市场销售将进一步在乡村市场下沉。“‘空调大战’事实上就是砸钱、砸资源买市场份额。”奥维咨询(AVC)研究院院长张彦斌指出,大力促销的背后,必须有大量资金支持。某品牌在这次大战中,准备了价值将近5000万元的资源。

卖场拼命备货压价,空调品牌商也没闲着。家电行业中,越是新产品利润率越

高。从品牌厂商处了解到,有的品牌厂商为抢市场份额,甚至牺牲了新品的高额利润。为打好这场“空调大战”,科龙推出了多款变频空调,价格和定频空调相当。

张彦斌说,营销学上有一种促销方式叫“声响法”,一群人都在吵的时候,谁的声音最大,谁就能获得更多的关注。这种方法永远只会利于行业中的老大,靠着大力的“轰炸”式的促销获得关注。对于实力相对较弱的二线品牌,则需要另辟蹊径,比如将自己的产品和某个社会热点结合,以达到促销的目的,以某品牌搞的“品质服务承诺”推动行业向“关注用户体验”转变为例,这才是真正的战略升级。

E尚播报

联想CES明星产品国内首亮相

3月7日,“联想2012 CES明星产品品鉴会”拉开帷幕。在本届品鉴会上,联想一举夺得23项大奖。联想集团高级副总裁、中国区总裁陈旭东表示:“借助这次品鉴会,我们希望让各地的朋友近距离感受联想的创新产品和云技术平台,切身体验联想的创新实力。”同时,联想还在会上首次面向国内媒体展示其在今年初国际消费电子展上发布

的明星产品,包括智能电视ideatv K91,一体台式机ideacentre A720,混合架构笔记本电脑ideapad YOGA等。

另外,作为全球首款使用Android 4.0操作系统和Qualcomm 8060双核芯片的智能电视,联想智能电视ideatv K91将于今年4月底在中国正式上市。

樊无敌

三星推动全民LED时代
“如意红”系列即将上市

全球领先的消费电子厂商——三星电子近期宣布,融合了窄边框和中国风红色设计的“如意红”系列LED液晶电视将于2012年3月面世,产品型号EH4080和EH5080,将陆续登陆全国三星卖场。

三星作为同时掌握液晶面板、芯片模组和LED背光源“全技术”研发、制造能力的企业,得到全球市场广大消费者的认可。以其卓越的产品品质和顶尖的产品技术,连续两年荣膺中国企业品牌研究中心年度C-BPI彩电行业第一品牌,成绩位居首位。

即将上市的“如意红”系列,设计灵感源自中国传统元素——红色,寓意喜庆、吉祥、团圆、幸福。在中国风的设计中,采用略显金属质感的红色系,电视边框的一丝红韵,如太阳冉冉升起在地平线上,设计精湛,时尚高贵,与多种不同家居风格完美融合。

“如意红”电视更具备出色的色彩表现力,靓芯图像引擎作为生动色彩和逼真图像的核心动力,将超高动态对比度、色域表现大幅提升,缔造出自然真实的缤纷色彩和水



晶般清晰透彻的高清影像。别具匠心的是,“如意红”电视增设USB即插式家庭相册功能,兼容视频、MP3和图片等多种格式,支持图片的4倍放大,并支持图片和音乐的同步播放,轻松与家人朋友在悠扬的音乐中分享快乐幸福的瞬间。

与LCD电视相比,采用LED背光源技术的电视画质更细腻、色彩更逼真、更节能环保。同时,三星通过技术的创新和提升,有效控制成本,“如意红”系列LED液晶电视价格更为亲民。依托在液晶面板领域深厚的技术积累和全产业链掌控能力,三星电视此举将加速中国电视市场全民LED液晶电视时代的到来。
华阳

SUNING 苏宁电器

科技苏宁 智慧服务

本版活动限苏宁电器郑州市区各门店 活动时间: 2012年3月9日-11日

空降中原
聚焦苏宁

1 套餐省钱妙计
3月9日-11日,到苏宁电器各门店购彩电、冰箱洗衣机、空调、烟灶具热水器净水设备可享
单件满880元送电动剃须刀或电水壶一台
累计满8888元送三星数码相机一台
累计满12888元送32英寸液晶电视一台
礼

2 家装返券更省钱
3月9日-3月11日,到苏宁电器各门店购彩电、冰箱洗衣机、空调、烟灶具热水器、净水设备
单件满1000元返150元全场通用券
单件满3000元返300元全场通用券
单件满5000元返500元全场通用券
特价机及明示机型不参加本次活动,不与买赠同时参加

到苏宁 购空调 享好礼

3月9日-3月11日,到苏宁郑州市区各门店购空调可享

买就送: 电磁炉

买柜机送: 冰箱或挂烫机

套购满额 送:液晶电视

本活动不与其他活动同时参加,特价机及明示机型不参加本次活动

阳光服务尊享体验

3月9日-15日到苏宁电器市区门店购指定机型即可领取苏宁阳光服务尊享体验卡一张,享受苏宁一对一定制化服务。
“尊享卡”服务内容:有效期内包含用电环境检测、上门清洁保养、免费移机、免费充氟中任选一项。

十大品牌齐贺苏宁电器2012年空调旺销季3月9日全面启动

<p>Haier 海尔 PK CHIGO</p> <p>抢海尔到苏宁 3月10日见证奇迹 聚焦志高 新春两“惠”</p> <p>海尔大1P豪华空调一款 1899元 志高大1P冷暖挂机一款 1790元</p>	<p>KELON 科龙 PK AUX 奥克斯</p> <p>抢科龙到苏宁 一起见证品质 奥克斯空调 满额送液晶</p> <p>科龙大1P豪华空调一款 1799元 奥克斯大1.5P冷暖空调一款 2199元</p>	<p>Whirlpool 惠而浦 PK YORK</p> <p>3月9日-11日来苏宁 家装基金为您省薪</p> <p>购惠而浦空调、约克空调可享 单件满1000元返150元全场通用券 惠而浦空调大1P挂机一款 2399元</p>	<p>Hisense 海信 PK Galanz 格兰仕</p> <p>海信空调 真情回馈消费者 专注变频16年 更多优惠等您拿</p> <p>海信大1P变频空调一款 2499元 格兰仕1P冷暖空调一款 1899元</p>	<p>GREE 格力 PK Midea 美的</p> <p>万人空巷抢格力 万人空巷抢美的 主会场:苏宁电器</p> <p>即日起到苏宁认筹美的空调 送油壶或玻璃碗 即日起到苏宁认筹格力空调 送高档不锈钢内胆水杯</p>
--	--	--	---	---

*本版广告所刊内,图片仅供参考,以实物为准;价格如有刊误,请以门店实际价格为准。

全国服务热线:4008 365 365 苏宁易购:www.suning.com 集团采购:4008 365 365 转5