



狂

今日 16 时,河南国美 11 周年司庆夜市 开闸让利,购单件满 1799 元送电压力锅,套购满 15000 元送 32 英寸液晶电视。同时,国美电器还联合中国银联推出特别优惠,刷银联卡(62 开头)购传统类电器满 1000 元、购 3C 类产品满 2000 元,再补贴 100 元。

记者 樊无敌 文/图

今日 16 时开始抽金条 国美 11 周年司庆夜市开闸

四大旗舰店领衔司庆夜市

以国美二七新活馆、南阳路店、经三路店、升龙国际中心店为主会场,今日 16 时起,河南国美 11 周年司庆夜市全面开闸让利。届时,购单件满 1799 元送电压力锅,套购满 15000 元送 32 英寸液晶电视,买节能空调,商家补贴 180~400 元。同时,国美还联合厂家双双再补贴 100~1000 元不等,给消费者多重优惠,让价格一降到底。

除此之外,河南国美还联合郑州人民广播电台举办团购活动,7月14日16时到24时,电台名嘴邀您一起来国美二七新活馆砍价买电器,购单品满2999元送时尚自行车,购物现场抽金条。

7月14日,参加电台团购,购单品满699元送电饭煲,现场抽金条等,而且还有更多惊爆低价。如32英寸LED电视仅1390元,42英寸3DLED仅2990元,科龙空调KFR-26GW/UQ-N2大1P冷暖空调仅1919元,新飞冰箱BCD-177KA177立升两门节能,新品首销1399元,伊莱克斯50-C011热水器949元,伊莱克斯电风扇EEF220仅199元。

在司庆期间,国美还联合500家电品牌,再度推出银联刷卡优惠活动,让利幅度从三折到九折不等,涉及品类包括彩电、空调、厨卫、冰箱、洗衣机、小家电、电脑、手机、数码、音响等,购买传统电器满1000元补贴100元,购买3C类电器满2000元补贴100元。另外,还有各种特价机供消费者选择。志高1P空调套购价1090元,海尔冰箱206立升三门冰箱仅1799元,长虹42英寸3D电视2990元。

7月20日将发售新IPAD

国美全国100多家门店将于7月20日同步发售IPAD3,预计首批到货量将突破万台,成为众多“果粉”们选购新ipad的最佳时机。

苹果新ipad登陆中国市场比之前公布时间提前一周,这或许与苹果公司iPad商标案的和解有关。据了解,除了在其线上线下专卖店销售外,苹果还将向苹果在华最大渠道之一的国美铺货,其全国的100余家主力门店预计将同步发售新ipad,届时国美会根据新ipad到货情况安排具体销售。

据了解,WLAN版全新iPad包括黑、白两种颜色,16GB机型零售价为人民币3688元,32GB机型为人民币4488元,64GB机型为人民币5288元。WLAN+运营商版全新iPad的建议零售价为16GB机型人民币4688元,32GB机型人民币5488元,64GB机型人民币6288元。

据悉,国美“店中店”属于苹果授权的店面模式,因此无论从产品陈列、产品丰富度还是销售模式上,都有严格的标准规范,苹果新品可以与苹果店同步销售。目前国美已拥有苹果各种展示模式的“店中店”达300家,是中国内地地区拥有苹果“店中店”数量领先的连锁零售商。同时,国美的苹果“店中店”中有500人的专业销售队伍。其中,苹果派驻的销售人员数量占20%,可为消费者提供最专业的服务。

此外,河南国美总经理张峰表示,新ipad开售当天,国美将对1万台ipad2进行特价销售,价格将低于苹果官方调整后价格。



淘金

不「惠」不行

7月,国美、永乐、苏宁、五星、大商电器等卖场纷纷推出年中庆典。而此时,4年一度的奥运盛会又将来临,年中庆遇上奥运会,不“惠”都不行,这对于需要家电的消费者不能不说是个机会,而且各家卖场同时搞庆典,也让消费者有了更多比较挑选的空间。

夏日烈日炎炎,卖场里质优价廉的家电也许能带给你无尽“爽”意,让我们一起行动起来吧!

SALON

七年磨一剑 苏宁笑看中原家电风云

2005年,苏宁进军河南,7年来,河南苏宁深耕细作,稳步发展,以中原消费者的购物需求为出发点,7年的发展之路,河南苏宁走得气宇轩昂,用两倍于同行的速度,完成了连锁布局和规模化发展。

记者 樊无敌

大店伐谋,纵横捭阖

2005年经过长达数月的紧张筹备,苏宁吹响了进军河南电器市场的号角,郑州棉纺路店成功开业,标志着苏宁电器正式入驻河南地区,首日便创造了过1000万元销售纪录。

继棉纺路店成功开业之后,同年,南阳路店和文化路店作为苏宁在河南的第二家、第三家门店相继开业,经过一年细心经营,苏宁在绿城郑州站稳了连锁扩张的步伐。

2006年,随着郑州布点的完善,苏宁一流的购物体验及时的配送服务设施迅速赢得消费者的认可,同时强化售后服务及物流配送队伍建设,为开拓二级市场打下坚实基础;苏宁品牌声名鹊起,进入连锁快车道,这一年五月,漯河交通路店开业,顺利进入二级市场。2007年,苏宁焦作三维广场店以国内先进的店面装修标准,领先行业的销售经营模式,成为焦作家电行业的旗舰标杆。苏宁三维广场店的开业以恢宏的宣传声势,取得了开业大捷,也成为轰动一时的新闻事件。

2008年,专注于连锁发展的苏宁在2008年开始大规模展开新开店面的连锁扩张,一年内在河南新开连锁店店面11家,网络布局初具规模。2008年2月焦作市东方红广场店的开业,这也是2008年河南苏宁大力拓展二、三级家电市场的第一炮。当然,最具中原家电行业影响力的还数“店王”——郑州市二七广场店的成功开业。苏宁中原“店王”率先试水3C+模式入驻郑州第一商圈,开业3天创造了河南家电史上单店开业客流量和销售量的新纪录。

全省布点,笑看风云

纵使行业暗流涌动、整合多变,苏宁电器依托开大店、开好店的策略毅然掀起了一场气势如虹的家电大惠战。2009年5月1日,攻克南阳,南阳新华城市广场店迎来了开门红的日子。12月,攻克周口,周口中州路店开业。

伴随着开封鼓楼广场店开业的揭幕,苏宁启动了针对二、三级市场的布点逆势提速战,开封、济源、安阳、凤生水起,每到一处都会在当地引发家电市场的让利风暴,为更多的消费者带来国内一流连锁卖场的购物享受。

2011年,苏宁郑州郑汴路店、鹤壁鹤煤大道店、濮阳尚城大厦店、濮阳义务商贸城店、洛阳宝龙城市广场店、济源信尧广场店、南阳唐河、西峡,平顶山汝州八面开花,创造了河南零售服务行业的连锁发展速度之最,苏宁家电旗舰群全面展开,完美布局。

苏宁步伐,气势如虹

7年,53店,这一店店,荡气回肠,这一幕幕,旌旗招展,苏宁步伐,气势如虹。

7年,一个沉淀,一个开始。53家门店全线覆盖。7年,苏宁不仅敲开了河南的大门,更深深地影响力这篇古老的热土,在最具文化气息的舞台上,上演一幕幕难以抗拒的传奇!

本次河南苏宁从7月6日就启动了为期3周的7周年庆典,河南苏宁以53家门店齐举,共同让利的空前规模,打造七年来仅此一次的全省家电特惠盛宴。本周,消费者到苏宁各门店购买彩电、冰箱、洗衣机、烟机、灶具、热水器,单件满700元即送700元,其中包括202元礼金券以及价值498元的河南旅游套票一套。

惠