



双节来临,婚庆家电悄然升温 特色配送、婚庆套餐等照耀婚庆销售市场

新婚当天 爱TA就要服务到家



秋高气爽的9月带来了新一年的“婚潮”,空调、彩电、厨卫在家装中属于前置购买品类,随着新婚和交房旺季的到来,这三大品类的销售最先升温。目前,五星联合十几家国内外知名家电品牌,根据消费者的不同需求推出三大婚庆套餐,涵盖了时下最主流的型号。对此,河南国美总经理张峰分析说,随着“双节”(国庆、中秋)的临近,婚庆家电作为双节促销的亮点将备受商家关注。

记者 樊无敌

完美婚嫁消费手册之

婚庆套餐

亮点一

特色配送

没想到现在商家服务做得这么好!

新婚之前,沈小姐在一知名家电卖场购买了全套六件做新婚家电,其中包括了彩电、空调、洗衣机、冰箱、油烟机和灶具。根据老家当地习俗,新婚当天家电要随女方运到男方家。但是这么多大家电如何搬运成了难题,在选购家电的时候,沈小姐就表示希望家电卖场能在当天安排车辆随女方家属一起送至男方家里,此外,还要在家电配送车上贴上大喜字,沈小姐也知道,自己的要求有点过了,但是自己也确实没有其他办法了,没有想到商家欣然答应了,而且还全程免费。

只要消费者有需求,就一定会服务到底

“新婚家电特色配送则需要规划专门的车辆和符合顾客需求的运输线路,时间要求也高,配送成本有所增加。但随着时代的变迁,聘礼、嫁妆的内容在变,而一些婚嫁习俗变化不大,比如送嫁妆的车辆要用大红喜字或红绸装饰、选择吉时送达等。五星特色婚庆配送一定会尊重并满足消费者对习俗的信仰。”谈起婚庆服务,河南五星总经理陶永这样说。

而河南苏宁总经理钱成建指出:

带着大红喜字的家电配送车准时将家电送到沈小姐家门口,看到女方家陪嫁商品太多,送货师傅不但帮着配送家电,还帮忙运送了一些其他新婚家具、棉被等嫁妆。一路上,家电配送车随着浩浩荡荡的车队来到男方家中,沈小姐很是感激:“没想到现在商家服务做得这么好!”

就以沈小姐的要求为例,记者随机采访了一些卖场的负责人,大家都表示这个案例很特殊,但是正值婚庆旺季,再说结婚是人生大事,所以商家都会全程服务。

亮点二

厨卫首选

高端厨卫家电
成“准新人”第一选择

进入9月份以来,随着装修旺季到来,在购买婚庆家电时,许多消费者都选用了性价比更高的“整套购买”模式,而厨卫家电成为消费者购买的主要产品。集成灶作为集成厨卫家电的核心产品,受到关注和欢迎。

“全套家电一共花费了2.8万元,其实,我最看中的就是厨卫家电,这家的牌子质量不错,购买他们的产品,我觉得与我的新家很匹配。”婚期定在9月23日当天的毛先生说。

记者在采访中了解到,高端、时尚、环保的厨卫家电,已成为“准新人”的第一选择。

推出高端厨卫家电特区
满足消费者需求

“集成环保灶正是顺应这种趋势而诞生的厨房家电。正因如此,品牌荣誉显得十分重要,中国著名品牌、集成环保灶十大品牌、专利产品等这些荣誉的获得是行业内的认可和肯定,对消费者来说有一定的参考价值。”河南永乐采购总监刘露说。

“我们已经注意到了这方面的细节,下周我们就专门推出高端的厨卫家电特区,从而满足更多消费者的需求。”陶永介绍说,“我们的厨卫家电婚庆消费特区,还将以‘套餐’的形式向消费者‘放量’销售。”

亮点三

婚庆套餐

卖得最好的套餐是厨卫组合,冰箱、洗衣机销量也不错

与普通消费者相比,家电婚庆市场购买力惊人,特别是一些高端、时尚类家电产品,颇受新人欢迎,且他们多会选择“整套购买”,将电视、冰箱、洗衣机、空调、厨房家电等“一网打尽”。陶永分析说,套购电器非常受欢迎,其中大家电作为新婚礼品的选购率占到了9.9%~20%。这在一定程度上催生了商家的人性化服务。

“我们推出的套餐消费情况不错,已经成了店里卖得最好的家电产品。”钱成建说,为了迎合消费需求,通过市场调研后,苏宁还推出婚庆家电以“套餐”的形式进行销售,从价格角度来看,相对单品来说,虽然降价的幅度很小,但是,还是吸引了不少消费者前来购买。

“我们卖得最好的婚庆套餐是厨卫组合,冰箱、洗衣机也不错,只是销量略低一些。”在永乐,市场部经理李波说,从价格角度来看,厨卫组合套餐的价格相对冰洗组合来说,降幅更小,从这一点也说明,卖场将9月份的家电市场定位在“婚庆套餐”服务上的理念是正确的。

明日大商电器启动8小时半价活动 全场品牌参与度达到90%

明日16时到24时,大商电器河南公司将举办“惊天动地8小时,全场半价”的大型夜卖活动,本次活动全场品牌参与度达到90%。

本次8小时全场半价活动,将提前释放十一的促销资源,凡在活动期间购物的顾客,一次购买两件商品且第一件商品价格高于或等于第二件商品价格,第二件商品即半价购买。全场除3C类及个别型号不参加,其他全部参加活动,活动参与度达90%以上。

大商河南公司策划部经理李新亮说,正如

商业上的一句名言,选择一个品牌可以有诸多理由,放弃一个品牌只需一个理由。在消费品种类极其丰富、各大卖场数不胜数的现代商业市场中,脱颖而出需要多方面的出色表现:让顾客满意的商品品质和顾客更高层次的精神需求;选择优秀人才的选拔机制和让优秀人才长久服务企业的企业文化;让供货商满意的价格优势和让供货商长期合作的互惠互利的愉快合作环境;这些因素缺一不可。

记者 樊无敌

搜狗营销峰会助推豫企营销模式变革 500多位企业代表齐聚郑州

9月13日,以“领驭商海,智搜商机”为主题的2012年搜狗全国高成长企业营销峰会在郑州召开,500多位企业代表参加了本次会议。

据了解,搜狗在今年年初启动了全新的“三箭齐发”战略。在新的战略中,原有的“三

级火箭”战略为“第一支箭”,搜狗“探索引擎”将成为“第二支箭”,“第三支箭”则是在引人瞩目的移动互联网市场。业内人士分析说,新的战略构想将有望为企业营销带来一种全新体验。

记者 樊无敌

百货超市中的家电连锁

建设路店:67958619 金博大店:69073638

大商电器 大动天下

五折夜

9月15日16:00-24:00

第二件家电半价 90%品牌参加

<p>美的热水器</p> <p>8升强排式</p> <p>第2件 售价: 400元</p>	<p>海尔热水器</p> <p>60升电热</p> <p>第2件 售价: 449.5元</p>	<p>新飞冰箱</p> <p>160L</p> <p>第2件 售价: 800元</p>	<p>海尔洗衣机</p> <p>8公斤滚筒</p> <p>第2件 售价: 999元</p>
<p>扬子空调</p> <p>小1匹冷暖</p> <p>第2件 售价: 1899元</p>	<p>奥克斯空调</p> <p>大1匹变频</p> <p>第2件 售价: 1450元</p>	<p>LG47"LED</p> <p>第2件 售价: 2750元</p>	<p>长虹37"LED</p> <p>第2件 售价: 1400元</p>

更多机型,请进店选购。

惊天动地8小时 12年仅此一次!