

SUNING 苏宁电器

科技苏宁 智慧服务

本版活动限苏宁郑州市区各门店；活动时间2012年11月2日-4日



11月2日-11月4日到苏宁电器各门店购冰箱、冷柜、洗衣机

单件满 1000元 返 200元

全场通用券
特价机及明示机型不参加本活动

价格新坐标

全自动洗衣机 5公斤 特惠价 798元	惠而浦滚筒洗衣机 7公斤 特惠补贴价 2699元	惠而浦两门冰箱 180升 特惠价 1499元
全自动洗衣机 5.5公斤 特惠价 898元	美的滚筒洗衣机 5.3公斤 补贴价 1539元	新飞三门冰箱 222升 特惠价 2299元

大容量才劲补

购波轮洗衣机 赠摩菲洗衣球

购滚筒洗衣机 赠摩菲压缩袋

海尔洗衣机 7公斤 电脑控制 节能补贴价 1499元	惠而浦洗衣机 7.5公斤 多水位设计 变频生活 节能补贴价 2599元	伊莱克斯洗衣机 7.5公斤 24小时预约洗涤 节能补贴价 2599元
惠而浦洗衣机 9公斤 滚筒 大容量洗衣机 节能补贴价 4799元	小天鹅节能洗衣机 8公斤 滚筒 光感监测 水体混浊度 节能补贴价 3899元	海尔滚筒洗衣机 8公斤 S-D plus 变频电机 节能补贴价 4439元

全场大礼 满额送

11月2日-4日 到苏宁电器各门店 购买空调、彩电、冰箱、洗衣机、烟灶具热水器	送 单件满680元 郑州鸵鸟园门票2张	送 单件满1680元 河南八大景区门票一套
	送 累计满3680元 电冰箱一台	送 累计满6680元 28英寸足球液晶电视一台

对本版广告：累计限非同一品类，且单件需满1000元以上；特价机及明示机型不参加本活动！实赠与返券不同时参加，所有内容图片仅供参考，以实物为准；价格如有刊误，请以门店实际价格为准。对公销售热线：0371-66908110

对公销售热线：0371-66908110 本版广告所刊内容，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。

22年专注用户需求 全球家电品牌汇聚 365天超值特惠 360°服务保障 海量礼品馈赠

关注苏宁微博 @郑州苏宁电器 苏宁易购：www.suning.com 集团采购：4008 516 516 全国服务热线：4008 365 365



关注

各大品牌 竞相推出 Win8 新品

想要购买 Win8 系统的笔记本还要稍等

10月26日，微软正式发布Windows 8(简称Win8)操作系统，这对于沉寂已久的PC行业无异于久旱逢甘霖，可以旋转屏幕、可以变形、可以当成平板来用或者可以支持触摸操作的笔记本，超极本吸引了不少消费者的视线。比如和Win8同日上市华硕Win8变形平板VivoTab RT TF600T、联想的Yoga系列等。 记者 樊无敢

IT巨头纷纷发布新品

或许是提前嗅到了PC市场将迎来变局的味道，10月下旬以来，苹果、谷歌、微软、联想、华硕等业界巨头纷纷传出发布新品的消息。

“如果超极本真能实现它所宣扬的功能，尤其是可以搭载触摸功能的话，我想我会买一台。”消费者刘小姐对购买超极本颇有兴趣。在采访时了解到，主流的笔记本市场也有Win8新品陆续发布：联想Yoga、微软公司的Surface平板电脑

脑。而华硕是除微软之外第一家推出Win8平板电脑厂商。其中，华硕TAICHI、Transformer Book和华硕VivoBook系列均可以配合Win8触控功能进行手指操作，华硕TAICHI体现了独有的创新设计思路，Transformer Book一机两用的使用方式更为灵活，而普及型的华硕VivoBook支持触控的基础上，价格方面优势更为明显。尤其是3299元的VivoBook S200依靠低价吸引不少用户。

想玩儿Win8笔记本还需等待

据联想副总裁姚映佳介绍，如今的Win8已经融合了触控技术，变得更加完善和强大，具有的六大特性：迅捷流畅、随时联网、高度个性化、操作简洁、全新应用商店、跨终端形态，在联想Yoga身上都可以得到完美实现。

据了解，越受厂商重视的产品越早升级到Win8系统，厂商急于将这些重点产品搭载上最新的Win8系统，软硬件结合之

后介绍给消费者。在文化路的海龙电子城，经销商李先生说，由于厂商重视的产品与实际在市场上热销的产品存在一定的出入，因此现在并不是一个购买Win8笔记本的好时机：实际在市场上卖得最好的三、四千元左右，采用主流IVB处理器、中高端独立显卡的笔记本尚未开始升级Win8操作系统，想要购买升级到Win8系统的热门笔记本的消费者还得等待一段时间。

进入11月份，最热门的关键词无疑是“双十一”，从11月9日到11日，线下苏宁门店和线上苏宁易购将联动操作“零元购”活动，统一活动，统一时间，充分发挥自身“线上线下，虚实结合”创新商业模式的优势，销售目标直指50亿元。

记者 樊无敢

让利

苏宁“双十一” 销售目标瞄准50亿元

线上线下联手3天让利超过15亿元

独创“零元购”促销模式

“零元购”活动最早源于苏宁易购的E18促销，经过多次的操作已经愈发成熟，消费者口碑上佳。此次双线同步操作“零元购”，线下针对生活电器、3C配件类产品，线上重点针对百货日用品及图书，购物满多少返多少元全场通用券，最高返300元券，可用于购买传统大家电及3C类产品。

河南苏宁总经理钱成建说：“此次‘零元购’活动苏宁早在10月上旬就由

集团高层拍板决定，并明确线上线下联动操作。苏宁零售和电商渠道的采购体系、市场体系和服务体系，在产品货源、促销资源、宣传推广、物流配送等方面提前筹备，在10月底已与国内外上百个品牌签订采购协议，完成全部货源的储备，数万款市场主流畅销商品全部参与双十一促销当中，总体让利规模超过15亿元，双十一苏宁线上线下的联合销售任务将冲刺50亿元。”

线上线下同发力 提前启动收官冲刺

自“8.18”电商大战以来，家电价格战偃旗息鼓，电商企业集体失声。苏宁在2个多月的时间内，双线联动，左右开弓，线上苏宁易购收购“红孩子”，线下9月底在北京、上海、广州、南京力开4家超级店，全面拓展非电器品类，加速去电器化进程，双线销售更是屡创纪录。

据了解，“双十一”促销是苏宁最后2个月收官战役的第一战，线上线下全

力突破50亿元的销售任务，为全年销售任务的完成打下一个好的基础。钱成建表示，“双十一”促销意味着苏宁线上线下已经全面启动了年底的收官冲刺，苏宁在最后2个月的时间将重点围绕产品、价格、服务等方面发力，依托集团整体的信息化系统和大规模采购优势，打造成为线上线下的低价销售平台，减轻消费者购物压力。