

实惠“非常了得” 不买? 太可惜! 新年淘家电抢金条 就到河南永乐“0利日”



跨年大抢购的钟声已经敲响,面对各大商家的强力促销,又该如何“出手”,“淘”到您最心满意足的家电大礼?

孙先生节日期间在永乐花园路店购买了伊莱克斯空调、容声冰箱等几大件,除了享受折扣、送积分的实惠外,还获得了永乐送上的4张港澳旅游券。“平时忙生意,也没工夫出去旅游。过节了当然携全家游港澳,将吃、住、行、游、购、娱,一网打尽。”

河南永乐万达店也陆续送出金条。安先生结婚,在永乐买了彩电、空调、冰箱、洗衣机等,折扣、积分、送礼,金条,算下来总共优惠了6000多元。真是喜上加喜!

河南永乐郑州第一批1万多张电影票已全部送出,港澳游和贺岁金条也是“供不应求”。河南永乐为您搭好了舞台,郑州16家卖场准备了丰富的礼品,购物折扣创历史新低,港澳游、贺岁金条缤纷出炉,都值得您出手!

这里超全、超高端! 永乐二七新活馆

位于二七广场的永乐二七店,被誉为“中原第一店”。其海量的品牌和高端的服务,总是“人满为患”。河南永乐新年购物狂欢节打造“0利日”跨年大惠,彩电、空调、冰洗直降30%,厨房电器、生活电器、手机全场5折起,单反相机7折起,电脑8折起。

这里很品质! 永乐南阳店、花园路店、经三店、陇海路店

永乐手机、相机、电脑跨年盛惠。手机全场5折起,满额再送手机一部。数码相机全场6折起,单反相机全场7折起,分别加送配件大礼包。佳能EOS-M微单,本年度最新、最潮且有“自拍神器”之称的卡西欧TR200,还有既能上网、玩游戏,还能拨打网络电话的三星GC100相机,竞相媲美,让您拍出无限精彩! 16G WIFI版iPad 4特价3600元,送防震内胆包等。华硕笔记本电脑A85直降400元,戴尔笔记本电脑14VR特价2599元,联想笔记本电脑G480特价2999元,宏基笔记本电脑E1-471G特价2899元。THIKPAD进驻永乐,购机送精美礼品。

买高档家电,追求品质生活,来永乐旗舰店。位于农业路与南阳路交叉口向北200米路西的南阳店、花园路农业路交叉口向

南100米路东的花园路店、经三路与东风路交叉口向南50米路东的经三店、陇海路与大学路交叉口西北角的陇海路店,是永乐在郑州市区重点打造的旗舰店,满足您对品质生活的追求。

这里超级棒! 永乐建文店、紫荆山路店、富田店、曼哈顿店、中原万达店

过节、结婚,都需要添置新家电。河南永乐智能彩电新品节日期间集中上市,迅速出手赶得上看春晚哦! 购冰箱、洗衣机就送食用油一桶。空调购挂机送高汤锅,购柜机送高档豆浆机。

地处黄河路文化路交叉口向东50米路南的建文店、紫荆山路与东里路交叉口西南角的紫荆山路店、富田太阳城的富田店、金水路未来路赛博数码一楼的曼哈顿店、中原路与秦岭路交叉口万达广场2楼的中原万达店,为您筑起节日服务“长城”,让您购物无忧!

这里超级“惠”! 永乐大岗刘店、凤凰店、融元广场店、交通店、百姓广场店、嵩山路店

永乐“0利日”,厨卫电器、生活电器跨年盛惠。厨房电器、生活电器全场5折起,购套餐最高返现1000元。单品满380元直降50元再送100元积分,单品满980元直降100元再送200元积分,单品满2380元直降200元再送300元积分,套购满3680元直降300元再送500元积分。生活电器,单品满200元送食用油一桶,单品满500元送100元积分或电水壶,单品满800元送150元积分或加湿器,累计满1598元送200元积分或电磁炉。

位于凤凰路与未来路交叉口的凤凰店、花园路与东风路交叉口向北200米融元广场的融元广场店、嵩山路与陇海路交叉口向南200米路东的嵩山路店、交通路与保全街交叉口东北角的交通店、伏牛路与淮河路交叉口向北50米路西的大岗刘店、嵩山路与南三环交叉口百姓广场院内的百姓广场店。郑州东西南北中,无论您身处何方,都能在家门口买到中国好家电。

2012年画上了完美的句号,2013年掀开了她瑰丽的诗篇。2013年是起点紧跟着终点,是祝福饱含着期盼! 希望您在河南永乐找到自己的“所爱”,也祝您在新的一年里财源广进、事业有成、阖家安康、幸福美满!

(更多活动详情,请电话咨询或见卖场海报明示)

樊无敌

2013年家电消费现良好开局 河南苏宁承诺明天“惠”更好 苏宁电器 2013 年跨年促销 三天同比 146%增长

2012年12月28日~30日,苏宁家电销售迎来开门红,八大品类全线飘红,较去年同期整体增长达到146%。据悉,今年元旦家电市场受新装修、新婚等刚性家电消费需求的拉动,增长幅度明显高于去年同期。此外,苏宁电器推出了一系列的促销举措,如跨年团购、满千返百等促销活动。同时,农业银行、建设银行也与苏宁联手推出了信用卡刷卡让利促销。西门子、海尔、美的、惠普、诺基亚、联想、佳能、索尼、等品牌销售也大幅度提升。

销量不断攀升 家电套购受热捧

昨日,笔者在苏宁电器二七广场店看到,一楼、三楼至五楼现场销售情况火爆,各品类展区都挤满了正在选购电器的消费者。据苏宁电器二七广场店店长介绍,早上8点多,就有许多消费者在店门前等候,随着销售高峰时段的临近,店内客流量不断激增,仅二七店一天客流量就有数千人;为应对元旦销售井喷,分别在每层增设了1~2个收银台,第一天的旺销让各收银台前都出现顾客排队交款的现象。

元旦期间,苏宁电器推出的满千返百上不封顶的促销活动,成为今年郑州家电卖场元旦促销的一大亮点;也为苏宁跨年促销的销售告捷奠定了坚实的基础。从河南苏宁了解到的销售数据可看出,今年元旦三天,空调、彩电、冰洗类大件电器商品的销量成倍增长,与以往不同的是,人们对整套家电产品的消费需求大幅提升。

据河南苏宁相关负责人介绍,今年元旦前三天销售平均增幅在146%,打破了河南家电市场黄金周历史销售最高纪录。鉴于日前丝毫不减的消费热情,苏宁已紧急追加了亿元的促销让利资源,确保元旦期间,盛“惠”力度不减,掀起2013年第一股强劲的让利风暴。

今日,河南苏宁电器跨年促销继续绽放,彩电产品最高降幅50%,让利金额达千万元,小家电全场5折起,厨卫产品低至6折销售,冰箱、洗衣机最高直降2000元,空调让利幅度更是惊人;苏宁凭借其全国家电连锁领先品牌优势及融洽的厂商关系,与三星、LG、联想、松下、西门子等厂商携手让利,合资品牌彩电如三星、夏普、东芝、LG等,售价竟直降数千元,松下、西门子品牌等产品也有不同程度的返券和超值买赠活动。

全方位覆盖 多重服务、消费举措护航元旦消费假期

服务是苏宁的唯一产品,消费者的满意是苏宁的终极目标,在元旦旺销期间,河南苏宁将投入更多人力、物力;物流车辆、客服坐席全天候待命,即时响应,同时,苏宁门店还将新增超过千名临时促销员、终端POS机等,尽可能满足爆发性的消费增长。除此之外,针对服务需求激增,苏宁将额外推出四大服务举措,力保苏宁服务质量。

一站式整体解决。针对元旦结婚潮,消

费者对整体家电的需求增加的趋势,“元旦”期间,苏宁提前培训、上岗数百名VIP导购工程师。同时,大量新品、配套产品的上市,保证消费者在苏宁门店的一站式购物。

新年新展望 明天“惠”更好

苏宁各个体系的管理团队共同对2013年的发展进行了展望,并表达了对河南消费者最诚挚的新年祝福,共同用铿锵有力的话语给出了一个庄重的承诺:2013年!明天“惠”更好!

河南苏宁电器有限公司营销团队承诺:“13年,我们将更注重十大品类外观时尚化,产品信息化,使用智能化,同时提倡环保、低能耗。苏宁承诺,新的一年为广大消费者提供性价比最高的商品,提供质量过硬的商品。13年,苏宁将在经营过程中推出厂商合作新标准,产业升级带来的不仅是商家和消费者关系变化,还将带来厂商合作方式变化。13年,苏宁还将积极开拓营销模式,将更频繁、更便利、更实惠、更丰富的让利活动进行到底。”

河南苏宁电器有限公司连锁店管理团队承诺:“13年,苏宁将在现有连锁网络的基础上,继续进行连锁扩张,加强对消费者的研究,从产品的展示、商场布局、品类拓展、消费体验等方面继续深入,以消费者为中心,完善、升级“门店体验模式”;进行新的店面模式的拓展,整合物流、管理、信息等平台,集约化发展,降低成本、提高效率。将与国际潮流接轨的苏宁连锁店开到每一位消费者的身边,给消费者最舒适的购物感受!”

河南苏宁电器有限公司售后物流团队承诺:“依托苏宁SAP系统,我们进行信息化的精确服务,使得整个服务过程准确、无误,最大程度地满足消费者的需求。13年,我们将继续挖掘系统的潜在功能,并加强服务硬件的建设,从服务的密度、跨度、速度和精度上打造完美的阳光服务,为顾客营造一个最佳购物空间,树立家电行业服务新标准。同时,我们还要在服务方面塑造品牌、创新作业模式、构建多品类服务能力。打造“黄金阵容”为消费者提供“黄金服务”。

元旦买电器,首选到苏宁,品牌、价格、服务一步到位!

樊无敌