

TOP生活 | 专版

8月,已经不再是家电淡季。连续数年,国美二七德化店“72小时不打烊”的促销力度,抽汽车、赢金条,上千台液晶电视大放送等优惠活动,让消费者尝到了优惠甜头,买家电,总希望能等等,能拖就拖,要等8月的这几天。 郑州晚报记者 樊无敌

3天3夜不打烊 国美二七德化店仲夏夜市即将启动

进店就能抽金条 购物加送自行车

从8月23日到28日,国美二七德化店再度拿出开业力度,掀起“72小时不打烊”让利高潮。河南国美市场部经理刘萌介绍说:“即日起,预存50元可抵100元,购物加送食用油一桶;预存100元可抵200元,购物加送自行车一辆。而且,消费者只要来国美二七德化店,填写抽奖券,不买东西,都可以参加抽金条活动。同时,为庆祝该店一年一度的‘72小时不打烊’活动,国美准备了数千台液晶电视,3天内送完。”

23日起72小时不打烊

二七店的显著特点就在于“新”、“全”、“大”,而且卖场针对各品类设置了各种体验专区,如美健专区,可以现场体验按摩椅的按摩效果;中华美食专区,可以现场操作烘烤面包、炸爆米花、煎鸡蛋饼等,还可以制作奶昔、豆浆,此专区还提供食谱供消费者学习;数码单反专区,设有移动模型,让消费者现场体验单反相机的专业拍摄乐趣;另外,彩电区还设有3D电视体验专

国美彩电低价优惠仅剩最后3天

国美彩电低价优惠仅剩最后3天,在这次优惠活动,32英寸彩电跌破1300元,42英寸彩电跌破2600元,46英寸彩电跌破3000元。据了解,国美还联合15大家电品牌,如夏普、

国美二七德化店在仲夏夜市将3天3夜不打烊,届时,将有999元的32英寸液晶电视,1299元超低价1P空调,购物满一定金额就送iphone5等震撼特惠。刘萌介绍说,国美二七德化店地处郑州市商业中心——二七广场,是河南国美年销售额过亿的门店之一,总面积超过1万平方米,商品种类5万多种,而且国美投入了巨额资金,在商品陈列方式、卖场布局、后台运营模式等方面,进行360度立体改造,预计年销售量达10亿元。

区,戴上3D眼镜,现场感受超震撼的3D动作大片。

刘萌说,该店一年一度的“72小时不打烊”“全郑州就这儿”的优惠力度,已经形成固定的销售高峰期,并培养了消费者的消费习惯。今年也不例外,一年一度的“全郑州就这儿”的优惠盛宴,正在筹备之中。预计8月23日正式启动,再惠绿城。

康佳、长虹、海尔、创维、海信、索尼等彩电品牌,举办内购会,全场购彩电满1000元加送好礼;购智能电视满1000元返100元,满2000元返200元,满3000元返300元,上不封顶;购单件满额送积分。

■新闻连连看

国美经营质量提升引关注

英国路透社:国美多渠道融合战略显成效

作为中国家电零售行业的领军企业,国美集团的一举一动都备受国内外关注。近日,英国媒体路透社刊文关注了国美电器预计2013年上半年经营业绩扭亏的事件。据该媒体报道,2013年上半年,国美全力扩销售、控费用,大幅度提升集团的经营效率并有效降低了运营成本,形成了贯穿线上线下业务体系的一体化组织和流程。同时,通过统一采购、运营,并实现线上线下的全面共享,国美电器的各项主要财务指标均稳步攀升。

国美总裁王俊洲表示,国美上半年能够实现经营质量的大幅提升,与国美实践以客户需求为导向的战略转型是分不开的,实现消费者需求的有效对接是国美强盛生命力的关键所在。

零售业的本质是发现并满足用户需求。国美目前已全面搭建了线上线下多渠道融合发展的生态圈,实现了全方位、全触点的获取消费者的需求,并通过一级市场门店的优

化、二级市场网络渠道的拓展,供应链管理能力的强化、物流仓储及售后服务能力的提升等具体细化策略的实行,不仅满足消费者对商品可选择性、低价以及购物环境和购物体验的需求,更满足消费者对物流、售后等更多优质服务的需求。

为了快速满足用户需求,国美积极构建多种供需链协同发展的格局,未来国美将持续加大供需链建设,与供应商保持紧密的捆绑式合作,通过定制化商品,持续开放ERP信息化平台,在订单、库存、对账、结算等环节与供货商实现信息共享。

王俊洲说,未来国美将不断发挥自身优势,全面落实“多渠道零售商”的发展战略,将国美塑造为“线上线下最低价、最专业的标杆零售企业”,实现线上线下全规格段、全价格段、全渠道的价格优势,唯有在线上线下的不同渠道做到最低价、最专业,才能被消费者认可。

始创于1949

郑州晚报

我们一直在你身边

新郑州 新晚报 新视界

New Zheng Zhou New Evening News New Vision

64年相知相伴,11年温情温暖,我们一直在你身边。

新郑州,新晚报,《郑州晚报》8月震撼改版,开启郑州新视界!

更多精彩,敬请关注《郑州晚报》

8月6日震撼改版

