

# “开学经济”已成商家新商机 家电卖场争食“学生餐”

近日,大学生将陆续返校、中小学也将开学,新生们纷纷拥进郑州各大卖场,使得家电市场一片火热。学生有多少,蛋糕就有多大,郑州众商家都瞄准“开学经济”,铆足了劲准备大赚一笔。记者在苏宁棉纺路店看到,该卖场已迫不及待地推出多种“新学期”促销手段。而在国美二七新活馆里,销售员小李介绍说,这几天购机的顾客72%都是学生。河南国美已联合手机、数码、电脑等上百家国内外知名厂商启动3C家电促销活动。郑州晚报记者 樊无敌

■卖场播报

## 中长期战略转型见成效 国美上半年净赚3亿多

8月27日,国美电器控股有限公司宣布国美上市公司部分半年业绩。

今年上半年,上市公司部分实现销售收入271.14亿元,同比上升10.2%。综合毛利率自去年同期的16.9%增长至18.3%。

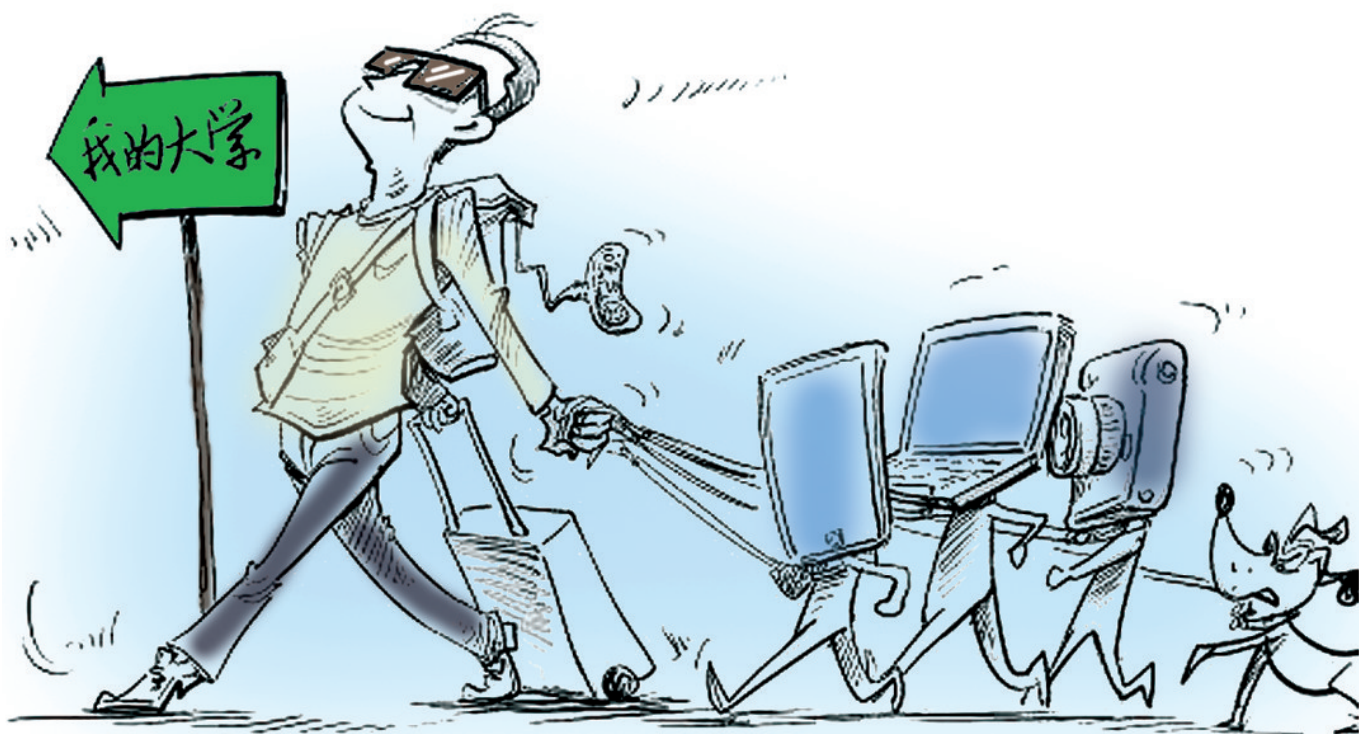
而总费用率同比下降了约1.9个百分点,同比分别下降了1.1和0.4个百分点。归属母公司所有者应占利润为人民币3.22亿元,同比增长153.0%。

报告期内,上市公司部分新增门店35家,关闭门店70家,门店数(含大中电器)达1073家,覆盖全国250个城市,同时国美还有543家非上市公司,因此国美集团总门店数为1616家。上半年集团单店销售和每平方米销售实现了同比及环比双增长,同店销售增长达到15.1%。在差异化产品方面,其销售占比达22%。

据悉,这一业绩得益于国美集团启动线上线下融合的供应链管理新模式,依托ERP系统继续打造更具成本、效率和服务优势的共享平台,经营效率因此得到有效提升,库存周转天数同比下降18天。

目前,国美上市公司部分账面现金充裕,拥有现金及现金等价物84.13亿元,实现经营活动净现金流入人民币15.09亿元。

郑州晚报记者 樊无敌



## A 市场 “开学经济”惹火家电市场

近年来,随着大学生入校前装备消费的不断升级,数码产品的选购也已从前两年的“三大件”升级成“五大件”,即在手机、MP4、笔记本电脑的基础上,增加了数码相机、电玩等。更为引人关注的是,高档电子产品渐成大学生新宠。

“凭录取通知书购买电脑或手机,有好礼相送。”在郑州各大媒体的版面上,不少数码产品商家打出这样的促销广告。永乐花园店销售员小张说,每年开学前10天左右,都是学生们购买数码商品的“热季”,销量要比之前提高20%左右。

“根据这两年销售经验来看,临近开学学生是消费主力军,‘准大学生’成为我们的目标消费群体。”迪信通集团高级副总裁兼河南公司总经理陈施霖介绍说,从考生收到录取通

知书开始一直到10月,都是电子数码产品的消费旺季。在此期间,学生消费占整个营业收入的70%左右。

记者在五星、大商电器看到,不时有家长陪着学生前来购买。在乐语通讯,来自许昌的朱女士说,儿子今年考上重点大学,现在流行“数码三件套”,手机、相机、笔记本电脑,一个都不能少。

有数据也显示,80%新生入学时购买手机花费均在2500元左右,而超过70%的学生大一入学就购买笔记本电脑。

其实,水涨船高的何止是准备开学的大学生,目前中小學生要配齐一套学习用品最少也要花上千元。铅笔、橡皮、文具盒“开学老三样”早已落伍,笔记本电脑、电子词典、电子书等新兴电子产品渐受学生追捧。

## C 提醒 开学装备 科技性与实用性需并重

不过,面对“开学经济”消费,不少家长表示“压力很大”,直呼“伤不起”;而老师们则表示过度消费不值得提倡,高消费与提高学生学习能力没有直接关联。

“孩子还没去学校,购买数码产品的花费就已经将近2万元,加上后期其他交通费、学费、住宿费等等,轻松超过4万元。这样做值得吗?”然而,家长的苦水并没有得到多数网友的认可。

对此,河南苏宁总经理钱成建设说:“现在经济条件好了,家长大都希望孩子们不输在‘起跑线’上,因此,商家不仅要关注大学生消费,也要关注小学生的消费是否理性。各个卖场2000多元、3000多元的笔记本电脑很多,这样的电脑拿来做辅助学习的工具正合适,家长没必要非要买个上万元、更适合玩游戏的高性能电脑。一般来说,手机、笔记本电脑总共四五千元就可以搞定,且效果并不差,何必非要追求高端?”

“同时,准大学生的开学装备也要根据自己的实际经济情况量力而行,家长在为孩子做好物质准备的同时,更应该从心理上给予关怀,并协助做好长远规划,让孩子能够自力更生,体会到‘挣钱犹如针挑土’的艰辛,才不会‘花钱犹如水推沙’。”钱成建设说,而在选购商品时,不仅要注重科技性,也应该把产品的实用性与之衡量,切勿被铺天盖地的优惠活动和新潮产品搞晕了头脑,毕竟大品牌在行业市场内产品技术和服务等方面还是有领先优势的。

## B 剖析 多因素助推“开学经济”走热

“开学经济”缘何火爆?在郑州大学讲师王刚伟看来,原因有多方面。而在独生子女家庭占多数的今天,家长对子女的关爱则是首因。

“孩子辛苦学习了12年,终于考上大学,想买点他喜欢的东西作为奖励。再说,孩子出门在外,把要用的东西买齐了,我们在家才会安心。”家长尹艳霞如是说。

采访中记者了解到,新生入学花费从六七千到十几万元不等,除了高消费的电子产品几件套之外,家境优越的家庭甚至为孩子购置了轿车。对此资深教育专家于刚认

为:“家庭可支配收入的不断增长以及市场经济引导下价值取向的转变,也成为‘开学经济’走热的内在动因。”

据悉,暑期家电卖场,不仅仅是电子产品热销,微波炉、电磁炉等小家电及电动剃须刀、吹风机、加湿器、挂烫机、小型洗衣机等柜台前往往也人头攒动。有的家长甚至想到了要购买电暖气、暖手宝之类的保暖小家电,但由于现在还不是这些季节性商品的销售季节,很多供应商还没有将样品摆进卖场,所以很多消费者只是进行咨询。

## 五星亚细亚大卖场 9月6日重装开业

从9月6日到9月8日,位于二七广场的五星电器亚细亚旗舰店重装后即将盛大开业。

据悉,本次升级改造,在以前的布局基础上做了很大改动。模式上,亚细亚店作为旗舰店,更注重顾客的新品体验,从感官的基础上带给顾客更好的新品享受。设3C服务区,为您的手机、电脑、数码产品解决维修、保养、鉴定等一切问题。

五星河南分部总经理李卫中说:“开业期间,为使消费者在亚细亚大卖场得到更多实惠。五星的预热活动方案设置了很多促销活动,即日起至9月5日,在五星亚细亚旗舰店预存50元定金,活动期间购买冰箱、洗衣机、彩电、空调、厨卫、小家电品类商品,满999元可当100元花,满2999元可当200元花,满4999元可当300元花。”

另外,除预存外,五星全省联动让利消费者,即日起至9月5日,五星全省其余所有门店也可参与预存活动,预存50元定金,活动期间在享受联动促销活动的基础上,购满金额也可6倍翻。”

李卫中说,优惠的同时五星还为老顾客备足了礼品,凭老发票至亚细亚大卖场购物可加送品质环保购物袋一个。同时,五星还联合海尔、格力、美的、TCL、康佳、LG、诺基亚、长虹、创维等百余大供应商共同投入巨额促销资源。 郑州晚报记者 樊无敌