



商家的促销带给消费者更多实惠

国美集团27周年庆低价普惠消费者 持老发票购物立减270元

“双十一”促销大战的硝烟还没散尽,需要家电的消费者又将迎来家电零售业的又一场消费狂欢节——国美集团27周年店庆。河南国美采销总监张昭介绍说:“从今天开始,国美集团将启动‘27周年庆’惠民活动,价格重回27年前,全场15%现金卡返还。本次活动一直持续到12月9日,其间,国美将在全国范围内启动满千返百、老发票抵现金、会员专场3倍积分独享、惊爆价等精彩活动。” 郑州晚报记者 樊无敌

27年发展历程 国美低价普惠消费者

27年前,一句“买电器到国美,花钱不后悔”的广告语响彻大江南北,国美通过率先开创中国家电连锁经营模式,直接拉低了家电市场价格。

27年后,国美已从一个不足100平米的小店发展成了如今遍布全国300多个城市、拥有1600多家门店的家电连锁零售巨头。随着产业的不断发展以及消费者需求的快速变化,整个零售市场进入了

全新的发展时期,国美的模式与运营理念也日臻完善,但不会改变的是国美实实在在的低价产品,以及越来越完善的卖场体验环境。

在这27年中,国美始终以消费者需求为导向,坚持“薄利多销,服务当先”的经营理念,确定了满足消费者和客户需求的发展战略,在该战略的支撑下,国美以成就消费者的品质生活之美为发展使命,依靠准

确的市场定位和不断创新的经营策略,为消费者提供更优质的服务和更低廉的价格,国美品牌也成为国内消费者购买家电产品的首选卖场。

“此次周年庆活动国美将投入亿元促销资源,在全省所有家门店同时进行,活动促销力度或将成为今年之最。”张昭说,国美将通过27周年庆契机,使广大消费者重回到1987年,享受到当年的低价格。

1万台惊爆价电器普惠绿城

1987年人均月收入约100元,2013年人均月收入约2600元。27年间,国内居民收入猛涨近30倍,但比工资收入涨势更猛的却是物价。为此,国美借27周年庆大促销之际,邀请消费者前往国美门店,享受27年前的“低”价格。

1987年老百姓拿着多年积

蓄购买电视、冰箱、洗衣机这“三大件”,2013年国美让老百姓拿一月工资就可挑选心仪的家电产品。据国美负责人介绍,在本次27周年庆活动中,国美要将物价回归到27年前。举例来讲,同是2600元,1987年相当于普通百姓两年多的收入,却只能购买一台21英寸彩电,如今,2600元

相当于居民一月工资,却可选购一台42英寸的液晶电视。张昭说:“为回馈老客户的支持,国美特推出老发票抵现金活动,只要您持国美老发票购物,在国美购物立减270元,结账时出示即可享受价格直降。而且,河南国美还拿出1万台市场超低价电器,普惠绿城。”

永乐“年终大决算”再掀低价狂潮 三大家电品牌今日启动内购会

“年终大决算”价格全“脱光”

本次永乐“年终大决算”,全球500多品牌鼎力助阵,亿元折扣让利消费者,亿元赠品逐级送,数万款新品目不暇接。河南永乐总经理王巍介绍说:“冰箱、洗衣机、厨卫、小家电、手机、相机、电脑等众多电器让利幅度平均达30%,最高降幅达50%。单品满990元返150元

积分,满9900元返1500元积分;套购满8790元送32英寸液晶电视一台,手机、数码、电脑满800元返50元积分。”

王巍说:“彩电品类直供‘惠’,买就降200~800元;冰箱、洗衣机直降20%~30%,买就降100~300元,全自动洗衣机特惠价698元;空调满

1000降100返100积分,套购满额送32英寸液晶电视一台,1匹冷暖空调,特惠价1580元;厨房电器方面,热水器以旧换新,最高补贴500元,50升电热水器,特惠价499元;生活电器方面,电暖器买就送食用油,满569元送100元积分,11片电油汀仅售329元。”

TCL、美的、小天鹅内购会掀低价狂潮

永乐联手TCL、美的、小天鹅等知名品牌,从今天开始到12月1日三大品牌在郑州又掀内购低价狂潮。活动期间,TCL32英寸蓝光液晶抢购价1299元,65英寸液晶电视抢购价9999元,购55英寸以上液晶电视送32英寸液晶电

视一台。据王巍介绍,本次美的、小天鹅内购会上满2500元送电冰箱一台,满3999元送全自动洗衣机一台。美的全自动洗衣机898元,小天鹅全自动洗衣机998元,美的滚筒洗衣机1898元。

“年终大决算”是一年以

来河南永乐对促销活动质的提升,对所有消费者的一次年终大型回馈。河南永乐总经理王巍信心十足地说:“如果您错过了永乐19周年庆这个最佳的购物时机,那么,此次‘年终大决算’绝对值得期待!”

市场扫描

国产手机 瞄准高端市场

近日智能手机市场可谓是好戏连台,酷派推出“全新7295”,金立推出高端子品牌IUNI,中兴通讯则“双拳出击”,先推子品牌努比亚Nubia。冬日,一场围绕智能手机市场的争夺战已悄然拉开帷幕。 郑州晚报记者 樊无敌

国产手机 纷纷推出高端“子品牌”

近日,国产手机吹响进军高端市场的号角,纷纷推出高端“子品牌”。

11月23日上午,酷派“全新7295”全国发布会河南分站在河南迪信通二七总店华丽上演。河南迪信通负责人介绍说,宇龙酷派作为国内排名前三的智能手机领军品牌,本次发布的酷派“全新7295”作为联通千元档的明星茶品,无论在产品配色、设计、配置上都做了很大的革新,加上999元的零售价格,相信在河南市场必将掀起新一轮的销售热潮。随后的24日,HTC One max也在郑州与市民见面,该机采用金属材质机身设计,正面配有一块5.9英寸的超大电容触摸屏,分辨率达到1920×1080像素的全高清级别,显示画面清晰细腻。特别要说的摄像头下方还加入了指纹识别,带来更为便捷的操控体验。

另外,最近联想还推出高端子品牌Lenovo VIBE,同时发布了该品牌首款VIBE X智能手机;华为则力推Ascend子品牌系列,Ascend P6销售破百万部,这些手机都很受市场欢迎。

薄利困境倒逼企业

有业内分析师认为,国产手机押下巨额投入的赌注,是为了换取弯道超车的机会,一改人们对国产手机浮沉中低端的印象。

国内手机厂商对“高端”如此着迷的另一个原因是低端利薄。美国市场研究公司StrategyAnalytics本月17日公布的数据显示,中国智能手机的全球市场份额正在迅速上升,第三季度华为、联想、酷派、中兴、小米等中国智能手机厂商的全球市场份额接近20%。

同时,国产手机的利润却依然薄如纸。因此,在4G时代,提高品牌利润成为国内手机品牌的重要任务。业内认为,全球智能手机业已步入成熟期,手机同质化现象日趋严重。提高利润,品牌已成为关键。

中兴高级副总裁曾学忠此前表示,未来手机的格局会是2+2,即最后会剩下两个国际品牌和两个中国品牌,争不到这两个席位,就只有死路一条。

另一位手机行业高管则表示,手机行业当前的繁荣不会持续太久,3年会成为一个发展窗口期,手机企业3年之后不是上天堂,就是下地狱。