



## 年中庆与足球世界杯相遇 卖场7月放暑假『价』

7月,炎炎烈日当空照的季节。7月对于家电卖场来说很关键。走过上半年后,下半年如何开局?这是摆在苏宁、国美、五星和大商电器等家电卖场掌舵人面前必须突破的点。同时,当年中庆遇见足球世界杯时,家电卖场又会怎么做呢? 郑州晚报记者 樊无敌

### 周年庆、司庆接连上演 卖场7月忙庆典

近日,人们会发现在城市的大街小巷充满家电盛宴的信息,气氛比以往过节都还要热闹。全国各地的永乐各连锁卖场,也是一派热闹非凡的样子,卖场内人头攒动,顾客拎着大包小包的礼品兴奋地往家搬,其中不时还有幸运儿能够中上几千元的大奖……家住二七区的市民王馨平说:“今年‘7·17大典’永乐一年一度的周年庆生日会很让我期待,对于郑州来说,它将是新兴的节日,它是永乐在周年庆的时候为河南老百姓打造的家电盛宴,它和五一、十一、元旦一样,让每一位市民享受购物的乐趣。”

其实,不仅永乐在7月份有大动作,从今天开始到7月20日,国美启动13周年司庆,全场5折起,买就送复古搪瓷杯。此外,买单件满888元送洗涤套装一份,单件满1800元送如神拖把,单件满3000元送豆浆机,套购满15000元送纯银摆件,套购满30000送10g纪念版金条。即日起,到国美各门店参加预存,存100活动期间可当200花,预存即可送超值礼品。

采访中得知,到今年7月,苏宁已进驻河南9年了,值此9周年庆之际,为中原父老提供更多的便利和优惠,河南苏宁全省范围内感恩回馈,46英寸液晶电视一款1999元,放量500台;216升三门冰箱一款1199元;6公斤滚筒洗衣机一款999元,放量1000台;10升恒温燃气热水器一款799元,放量500台。据河南苏宁云商总经理姚凯介绍,为满足不同消费者的多样化需求,苏宁特意开展全场全品类让利活动,购彩电、冰箱、洗衣机、热水器、空调、烟灶具、热水器、净水设备、小家电可享;单件满900元减100元再返200元。同时,从今天到7月20日,到郑州市区门店扫描二维码并关注“郑州苏宁”,即有机会赢取由海马汽车提供的价值4999元的钻石一枚。

### 世界杯变“视”界杯 彩电促销白热化

这个夏天,各球队争抢的世界杯逐渐成了电视商家眼中的“视”界杯,不少卖场借机推出高清液晶电视产品。

“因为世界杯,电视机促销价格相当优惠,新推出的4K高清液晶电视也以8折或9折的价格出售,不少液晶电视甚至降至6折。电视机比去年同期销量上涨二三成,热销的电视尺寸多在40英寸至50英寸”。河南国美总经理张德炬说,近日,以“世界杯”为主题的彩电促销进入白热化阶段,部分厂商促销让利幅度高达40%左右,“世界杯”俨然变成了“视”界杯。

苏宁早在5月就联合国内外主流彩电厂启动开年以来最大力度的视界杯彩电节,并创下了销售佳绩。对此,消费者在苏宁易购PC端和移动客户端均可参与此游戏,参与游戏获得积分,即可换取1至15元不等的现金券,用于购买网站内参与活动的实物商品。世界杯期间,苏宁易购还设立了“足球盛会”、“全民囤货”专区,提供微博框、设立预测专区等。除了“疯狂射门”这一颇具世界杯特色的互动游戏,结合世界杯赛事,苏宁还推出了“疯狂赛事,积分大竞猜”的竞猜互动游戏。用户可以针对世界杯期间每天的4场比赛进行押注,通过1苏宁积分起押的方式进行竞猜。当球赛结束后,系统会根据最终的赔率给用户结算积分。而针对积分,苏宁也将在7月中旬世界杯赛事结束之际,推出一系列兑换和抵扣活动。

与此同时,苏宁的体育营销牌也打得火热,苏宁互联借势世界杯,推出了相应的资费奖励服务。用户可在预约抢号阶段挑选自己喜爱的世界杯战队,若所选战队顺利晋级,用户将获得苏宁互联每月10~50M不等的流量奖励,参与当日赛事竞猜还将获得小至流量奖励大到特斯拉使用权的各类奖励。对此,有不少业界声音表示,苏宁借势世界杯,打体育营销牌,瞄准了细分领域市场,打造了粉丝经营体系,不失为一次成功的尝试。

### 瞄准暑期档 争夺学生客源成焦点

进入7月,暑期先后来临,国美在线、苏宁易购等电商纷纷开启“暑期攻略”,让暑期的家电市场显得格外热闹。走访发现,最近迪信通、国美等各大家电、3C卖场也陆续迎来了学生客流,家电商场各大手机、数码厂家的暑期促销攻势已经出炉,今年家电市场的暑期大战已然打响。

瞄准“暑期档”的还有苏宁易购。从昨天起至6日,苏宁在电器、母婴产品上开启了优惠力度较大的促销活动,如198升冰箱仅售1099元,美的空调1.5匹2499元,惠而浦1.5匹空调更是直降700元等。

采访时发现,目前郑州各大卖场都吹响了暑期促销的号角。在建设路大商电器内,电视、空调等各种促销牌频现。“这款1.5匹的空调原价2950元,现在买只要2650元。”海尔空调的销售人员说。而在棉纺路苏宁店内,也是一派火热的促销场景。不过,与电商有所区别的是,实体店的促销更有针对性。在苏宁,一销售员说:“苏宁的数码产品区已经挂起了学生特惠专区,‘比如学生凭准考证到店购买手机可便宜50~200元,最近热卖的小米3也可降200元,最低1500元就能搞定。”

不过,姚凯也提醒说,市民网购不能一味贪便宜,要综合分析商品的性价比,货币三家。此外,购买家电等大件商品,也要考虑售后维修、保养等问题。部分实体商家也会不定期推出“免费保养”的活动,无疑是消费者的福音。

#### ■卖场来电

## 红孩子启动洋奶粉72小时价格战 苏宁红孩子发起7月“爱妻月”活动

### “昂贵”洋奶粉成低价活动主角

苏宁红孩子发起了7月“爱妻月”活动,其中7月8日至10日,将启动今年最大规模的72小时母婴疯抢活动,曾经“不可一世”的洋奶粉将在这次低价回馈活动中扮演重要角色。

苏宁红孩子相关负责人表示,美版雅培将是本次促销主打,雅培、雀巢、多美滋、惠氏、美赞臣等数十个洋奶粉品牌将悉数加入活动专区,以“5折起”的价格进行让利回馈。除此之外,所有的国产奶粉也将进行同等力度的大让利回馈。除奶粉、纸尿裤外,母婴产品全场还将推出“满300元减100元”的活动。

苏宁红孩子公司总经理助理苏宁表示,他们的促销活动并不能简单的冠以“低价”这个概念。苏宁红孩子一直很注重品质和消费者体验,在提升消费者体验方面,除了在价格上给予消费者优惠,还有快捷的物流、优质的退换货政策、贴心的育儿提醒APP以及不遗余力在垂直领域拓展品类等。

由于历史和心理因素,顶着“全球最贵婴儿奶粉”头衔的洋奶粉长期受到国内消费者的追捧,居高不下的价格也被认为是市场需求的结果。但是现在这个情况开始改变,以苏宁红孩子为代表的电商,将通过开辟海外一站式母婴网购,省去多重中间环节,让洋奶粉的暴利坚冰开始溶解。 郑州晚报记者 樊无敌

### “海外E购”降低洋奶粉价格

长期以来,中国洋奶粉价格之所以被抬高,除了消费者的追捧外,还有很大一部分原因是渠道费用层层加码。

“国内最大牌的婴幼儿奶粉的生产成本仅占终端售价的20%,也就是说一罐售价两三百元的奶粉,实际成本不超过五六十元。”著名乳业专家王丁棉曾公开表示。那么,当中200~250元的高额利润究去哪儿了?

业内人士指出,从进口洋奶粉成本构成来看,“岸前成本”只占25%，“上岸后成本”占了75%。后者主要从层层加码的渠道成本中积累而来,这也造成了许多在国内外接地的洋奶粉,到中国后摇身一变成

为“高帅富”,售价远高于境外。苏宁红孩子能在此次价格战中敢用洋奶粉“打头炮”,正是因为摒弃了传统的渠道,开辟了海外直邮“海外E购”。

苏宁红孩子相关负责人介绍,红孩子“海外E购”有别于传统海外代购模式,直接与国际母婴中国总代理商合作,联合海外商家通过“直邮”模式帮助中国消费者完成海外一站式母婴商品网购,省去了多重中间环节,品质、服务、价格都有保障。目前,苏宁红孩子已经上线美国、荷兰、新西兰、韩国、香港等多地海外品牌商品,苏宁红孩子“海外E购”的商品已经覆盖至北美、欧洲、澳洲、日本等多个国家及地区。

#### ■品牌资讯

### 飞利浦手机 夏季巡展活动在 郑州举行

继2014年飞利浦手机夏季巡展“飞你莫属”首战6月28日在石家庄打响之后,活动第二站选择了郑州。6月29日,飞利浦手机市场部高级总监何美慧和手机产品市场高级经理刘进来到活动现场,现场为网友介绍1928的相关信息。据了解,网友们手中体验的飞利浦手机1928是infinity的第一款产品,该机是一款“内外兼修”的手机,不仅能满足发烧友对产品硬件的追求,同时也兼顾外观与人体工程的需求。飞利浦希望把1928打造成一款在设计、工艺、品质、配置上都能达到顶尖的产品。首先,从配置上,飞利浦手机1928采用了真八核1.7GHz的高速处理器以及2G DDR2运行内存、16G机身内存,在运行的速度上保证流畅地运行各种大型任务。 郑州晚报记者 樊无敌