

卖场资讯

来国美不怕你比价 买贵双倍补差价

主持人在国美二七德化店和你一起砍价
今天买就送购物券,明天可来二七店抢现金

月底前买冰箱送洗衣机

今年828,国美二七德化店和经三路店联袂于8月28日~31日巨惠全城。电视台主持人坐镇国美二七德化店,帮你现场砍价,全城比价,买贵双倍补差价。

本次经三路店采用完全体验式营销,店内着重采用真机展示和实际操作相结合的方式,增强卖场与消费者的互动,消费者可以零距离地接触,试用自己想购买的商品,如在厨卫家电区会设立“中华料理区”,不同品牌的电饭煲、烤箱、咖啡机组成一个销售区,消费者在挑选过程中不仅可

以享受到促销员现场制作的咖啡、美食等,还可以亲自体验商品。这种融体验与享受的专区还有高清视频欣赏区、音响视听间、健身活动区等,意在为消费者营造一种休闲享受的购物氛围。

从今天开始,国美二七德化店携手国美经三路店将于8月31日联合启动一年一度828大型优惠活动。届时,彩电、冰箱、洗衣机、厨卫、空调、手机、数码、小家电、电脑等所有品类和配件全场五折起,八折封顶,购物满500送100,满1000返200,无需购物抽大奖。现在关注河南国美微信(微信号:hngome2001),进店即可领礼品。而且还有电

水壶、电磁炉、微波炉、32英寸液晶电视、50英寸液晶电视、ipad mini等超值赠品。来国美二七德化店和经三路店,买彩电单件满888元返100元积分,单件满2888元返300元积分,单件满4888元返500元积分,套购满8888元返1000元积分。

买冰箱送洗衣机,买洗衣机送洗衣机。河南国美总经理张峰介绍说:“国美一年一度828,买冰箱洗衣机单件满1000元直降100元再送100元积分,单品满3000元直降300元再送300元积分,单品满5000元直降500元再送500元积分,套购满8888元送1000元积分。”

又是“一年一度828”。从2009年开始,国美已经连续5年成功举办了828活动,该项活动已经取得了市场和消费者的高度认可,今年河南国美将举办第六届“一年一度828”大型促销活动,主会场分别为国美二七德化店和国美经三路店。千款家电五折起售八折封顶,进店即可抽大奖。
郑州晚报记者 樊无敌

开学季买单品送好礼

夏天都过去了,空调还没买,那就别错过这次机会了。买空调就有汤锅、电烤箱、厨房五件套、收纳凳或电饭煲、夏凉被等赠送。

厨卫电器全场五折起,购单品满1000元降100元返100元积分,套购满6999元返1000元积分。小家电全场六折起,购单品满799元返100元积分,套购满1499元返200元积分。

每天都有精彩活动,购物加送豆浆机。8月29日,在德化店或经三路店购物,即送100元超市购物券。

8月30日上午到12时,大牌电器老总亲临国美二七德化店现场签售,凭老总签字送现金,看清楚啦,送现金哦。另外16时~20时,国美二七德化店还有电视台万人砍价会,电

视台现场直播。凭国美828购物发票即可到图途户外店免费领取运动头巾一条,可到华润万家超市领取购物袋一个。

临近9月,学生开学的日期临近,作为学子新学期你的装备还缺什么?国美一年一度828针对手机、数码、电脑还有配件都有超低价优惠哦!配件全场低至49元,红米1S移动版手机699元,尼康单反低至2699元,4G内存、500G硬盘联想笔记本电脑仅2399元。

再物美价廉,收不到货物也不行,为保障好本次828活动的物流送货,针对一年一度828促销活动,国美电器做好了全方位准备。为消费者提供省心便捷的送装服务,24小时送装同步,实现一日三达。

永乐双店开业 万台商品“裸奔价”

从今天开始到8月31日,永乐融元广场店和富田一站广场店双店同开,永乐不仅准备万台商品“裸奔价”,单品满500元送100积分,套购满8000送1000积分,套购满额送液晶电视或ipad mini一台;另外更有500个电水壶,300台电磁炉,200台微波炉,100台液晶电视届时将全部倾情送出。郑州晚报记者 樊无敌

凸显四大优势 双店升级蓄势待发

永乐融元广场店和富田一站广场店是占据郑州市北部和东部商圈的两个核心商城。河南永乐总经理王巍表示:此次将两个店放在一起重装开业是因为两个门店拥有很多共同点,首先它们都是永乐的品牌老店,在各自的商圈早已建立起了良好的品牌形象,对于消费者都有极强的号召力和吸引力;其次两个门店都位于交通便利的中心地区,销售业绩对于公司的整体发展具有极为重要的意义。

升级后的永乐融元广场店和富田一站广场店集中了“四大优势”于一体出现在众人面前,首先是营业面积,两店都是永乐在城北和城东区域面积最大的家电卖场,

升级以后的布局将与国际接轨更为科学,而且能保证超过4万种的电器商品按区域划分得井井有条,多而不乱;其次是配套设施,两个门店均位于核心地段,交通十分便利,地理标识性强;再次是经营特色,两个门店将联合众多厂家和供应商推出“首销首价”联盟,届时,城北、城东两大商城将会成为许多厂家新品首发之地;最后是服务理念:升级后的门店除了在门店硬件环境方面实现优化以外,更是推出了多个贴心的服务理念。河南永乐营运总监赵继永表示,将两个店定位于与国际接轨的高端电器店、时尚精品店,是与片区消费特色相匹配的,说到底,是为了更好地满足消费者的购物需求。

万台特价商品 40英寸液晶电视抢购价1399元

“此次双店开业,我们特别策划了‘开业特权抢早’活动,一大批特权商品,绝对是让你尖叫的价格。”王巍介绍说,“电磁炉限量50台,抢购价89元,5公斤全自动洗衣机限量20台,抢购价599元,名牌电热水器限量30台,抢购价598元,红米note抢购价1099元,200立升以上三门冰箱限量20台,抢购价1198元,1P冷暖空调限量30台,抢购价1499元,40英寸液晶电视限量30台,抢购价1399元。”

郑州消费者不需要东奔西走,也不必等十一再出手购物。本周五,永乐两家超级店开业盛宴击穿行业价格壁垒,力度堪比

十一。王巍说,永乐今年不但不会收缩市场,还将进一步迅速向二三级市场加密渗透,以安阳为例,根据公司的发展规划,还要再开新店,届时中原家电市场的永乐门店数量将达46家左右。

苏宁启动4天3夜 “万人空巷抢彩电”活动

截至8月31日,苏宁联合各大品牌厂商开启4天3夜“万人空巷抢彩电”活动,线上苏宁易购和线下全国2000多家门店同步开启,价格优惠低至五折。郑州晚报记者 樊无敌

10余家主流彩电厂商老总寄语苏宁

据了解,此次规模空前的苏宁“万人空巷抢彩电”筹划已久,获得了国内外各大彩电厂商的鼎力支持,三星、夏普、索尼、先锋、海信、创维、TCL、长虹、康佳、LG、海尔等10余家主流彩电厂商老

总联合签名,纷纷寄语苏宁。夏普商贸(中国)有限公司董事长棕木康裕在贺词中说:“恭喜苏宁‘万人空巷抢彩电’活动圆满成功。”四川长虹电器股份有限公司多媒体产业集团董事长

叶洪林预祝活动取得成功的同时,亦表达了对双方合作的良好祝愿,他在贺词中说:“长虹集团祝苏宁‘万人空巷抢彩电’活动圆满成功!风雨同舟,携手共创未来。”

苏宁的S-TV计划日趋成熟

“自4月苏宁S-TV计划推行以来,通过大数据挖掘不同用户群体对产品的个性化需求,苏宁向品牌厂商进行了产品的个性化定制、规模化生产和集中性采购。目前苏宁S-TV计划日趋成熟,‘万人空巷抢彩电’活

动期间将集中推出多款涵盖各大主流尺寸段的S-TV明星单品。”苏宁黑电事业部总经理常江表示,此次“万人空巷抢彩电”将有上百万台特价产品和新产品投入市场。

奥维咨询发布的《2014年十一市场预测报告》显示,2014年下半年彩电行业销量为2498万台,同比上升1%。今年的厂商会战,时间长、力度大、商品涵盖广,且降价仍为主要手段,使得市场竞争异常激烈,其中彩电类的最大规模促销当属8月28日到31日的苏宁“万人空

巷抢彩电”。

常江介绍说,在8月初,苏宁与各大品牌彩电厂商签下60亿电商采购大单,此次“万人空巷抢彩电”活动中也是苏宁彩电下半年全渠道销售攻略的重要一举,苏宁凭借供应链的资源优势,通过大规模采购,让苏宁彩电的价格优势在“万人空巷抢彩电”得到提前全面释放,活动期间,原价2099元合资40英寸全高清蓝光LED活动价仅售1699元,原价5199元名牌50英寸4K超高清WIFI智能3DLED只要3999元。此外,苏宁还联合先锋、飞利浦等知名影音厂家投入数百款惊爆特价产品,其中先锋一款家庭影院活动期间仅售888元,价格跌破五折。

