



春节刚过,空调大战已是剑拔弩张,转入3月,更是一触即发、硝烟四起、一波未平一波又起,各大厂商更是备足了功课轮番上场。郑州晚报记者 樊无敌

## 卖场空调大战再起 月底空调价格有望探底

### 开年后空调业首轮“厮杀”

去年国庆期间,空调行业的集体不淡定引发业界不小的波澜。今年开年后价格厮杀战仍然持续。河南苏宁总经理姚凯说,苏宁春节后的首轮空调促销战在本月初就正式开启,此后紧接的是“苏宁3·15爆低价购正点”等一波接一波的空调营销战。套购折扣、满送、预存抵现金等各种营销手法上阵。

“本月中上旬国美就开启了空调促销季活动,促销的核心主题仍是‘低价’。”河南国

美总经理张峰说,“国美的空调促销伴随‘黑色星期五’活动推出,全场低至7折的优惠,还有爆款畅销机型超低价推荐,参与的品牌包括美的、格力、志高等众多知名空调品牌。”

在走访市场时发现,包括格力、美的在内的多个品牌空调,均有不少特价机推出,售价在千元的空调并不少,大多是老款空调。不过,降价超过千元的中高端空调机型也不少见。

然而,进入3月17日以来,格力和河南永乐召开的“万人空巷抢空调促销发布会”更令业界人士瞠目结舌:大一匹空调仅售1598元!这

个价格比去年促销旺季整整低了600元左右。这个价格不仅让消费者始料不及,就是家电业界及空调业界都大吃一惊。这样的“探底价”,绝不仅仅是一场空调业界的价格厮杀。也许,将带来空调行业的一场大洗牌。

在格力高举“价格屠刀”的同时,美的等其他品牌也只能“强力相陪”。在永乐、五星电器看到,美的、大金、三星、松下、LG、格力、海尔、奥克斯、TCL、春兰、海信、长虹、格兰仕、科龙、志高等品牌都推出了“空调抢购节”等类似活动。

### 此时购空调捡到真实惠

买还是不买、此时买还是再等等,这是消费者在购买家电时的常见问题。采访时发现,目前,郑州各大卖场均从3月初已启动空调促销季,为了清库存,确实多数厂家均以低价格姿态争取销量。

在永乐花园店,销售员正在向顾客说:“本次格力推出了多款节能和智能程度相当高的机型,搭载全球领先的‘格力1赫兹变频技术’,最低功率只需25W,当空调恒温运行时,每小时仅消耗0.025度电。智能感温技术使空调可以智能感应到室内的温度,快速准确地适应环境负荷的变化,将室温维持在恒温状态。”很明显,高端机将“搭载”特价机乘势销售。

“虽然新房还没有交房,但听说

空调价格降得很低,准备提前订购。反正也可以放在商家的仓库里,先占个价格优势。”在五星二七广场店看空调的消费者张女士说。

对于此次空调大面积降价促销,业内人士分析,降价因素很多,首先可能和空调制造成本的下降有关;其次与销售淡季空调生产厂家库存压力较大也有一定关系。所以各大品牌商家开始尝试一些新的营销模式,进行反季促销来吸引消费者。对此,家电专家罗清启指出,在此情况下,降价促销将成为企业拉高销售业绩的救命稻草,无论是空调,抑或是彩电、冰洗行业,中低端产品都将会进入一个降价促销的态势,消费者将真正捡到便宜。

Suning 苏宁

— 为你而省 —

15年仅此一次

活动时间: 3月20日-22日

套购更优惠

特别关注

# 万人空巷抢空调

## 主会场: 河南苏宁

苏宁全省61家门店全面上演空调大战



扫描二维码 足不出户关注优惠信息

买空调挂机 立减200元

加送电磁炉一台

买空调柜机 立减400元

加送空气净化器一台

套购满额

送32英寸液晶电视一台

大1P挂机

仅需1299元  
(1000台)

大1.5P冷暖挂机

仅需1699元

1.5P变频挂机

仅需1999元

2P冷暖柜机

仅需2649元

空调降价时 套购正当时

免

套购家电满12999元 一件2000元以内商品

购空调再购彩电 直降150元  
限彩电单品满1500元及以上使用

购空调再购冰洗 直降100元  
限冰洗单品满1000元及以上使用

购空调再购烟机灶具热水器 直降200元  
限烟机单品满2000元及以上使用

购空调再购厨房小电器 直降50元  
限厨房小电器单品满300元及以上使用

本版广告所刊内容, 图片仅供参考, 以实物为准; 价格如有误, 请以门店实际价格为准。特价及明示机型不参加本版活动。

全品类汇聚 | 多渠道融合 | 全方位服务 | 全会员专享



苏宁易购



苏宁门店



手机客户端



PPTV

四端融合 购物无界

活动详情请见苏宁门店