

进入夏天购买空调麻烦事会有点多 6月的空调价格会上涨吗?



行情:
今年低价小功率空调受欢迎

“1299元这个价格已经很长时间没有出现过,今年最低优惠至1299元、1399元的机型很受欢迎。”5月27日,在苏宁大学路店看空调的市民王珍这样说。

“不少知名品牌的一匹定频机型,都有1400元以下这个价位,而且多数都具备了自动清洁、快速制冷等实用功能。”河南苏宁总经理姚凯介绍说,其实面积在12平方米左右的卧室,很适合使用这类小功率空调,不但购机价格低,耗电量也小,而且比使用大功率的变频机都划算。

“如果要买空调的话,最好现在就订上,等到夏天再买,就怕来不及了。”河南永乐总经理陈政说,格力空调除了一款低价空调还是五一促销价之外,其他的都已恢复原价。

在永乐销售员小李说:“我们这个月底还会和卖场有一个促销活动,促销价格和五一差不多。”

在采访中发现,目前在售的空调除了在效能上有所区分外,还增加了除甲醛、加湿器等多项功能,在外形上也更加多变。在分类上,还增加了儿童空调、智能空调等多种门类。此外,价格之外拼服务也是永乐极为看重的部分。陈政指出,“很多时候,价格是促销的噱头。真正的比拼还是在售后服务上。国内一些大品牌的售后服务都能达到十年,正是依靠这样的服务品质才赢得了大量客户。”

随着6月的临近,空调开始今日旺销季,今年国美、苏宁、永乐和五星等家电卖场已于5月份打响了空调的全面促销战。在采访中了解到,从上周末开始,本市实体店家电卖场和多家电商的空调促销活动就已全面展开。然而,与往年不同的是,国家发改委突然叫停价格战,热销的行情又适逢原材料涨价。于是,消费者“天热时才买”的空调消费习惯,今年或将面临“多花三五百”的尴尬。郑州晚报记者 樊无敌

建议:
错时采购空调不要凑热闹

空调行业有句流传很广的名言:好空调三分质量,七分安装。空调是典型的半成品,对物流和安装的服务都有极高要求。空调安装的专业性,无论对于空调的正常使用,还是空调的使用寿命来说都是至关重要的。

“如果非要等到6月份再买,4000元以下的空调恐怕都买不着。”海尔空调的一名销售人员介绍说,由于今年是热夏,旺季的空调销量势必走高,价格自然水涨船高。另外,夏季安装空调的时间也难以确定。“一般情况下,夏季安装空调的人多,天气又热,等待安装的时间都得在7天以上。”

“每年从3·15开始,空调价格都会逐步上扬。如果今年准备用的话,空调还是越早买越好。”对于买空调的最佳时机,河南国美总经理张峰介绍说:“但是由于旺季容易断货,夏季空调安装等候时间较长,售后服务难以及时跟进等原因,需要购买空调的顾客趁早购买。”

在五星电器南三环店,销售员如是说:“如果要买空调的话,最好现在就订上,等到夏天再买,就怕来不及了。”

另外,随着空调旺季的到来,加之发改委约谈空调厂商的影响,5月份部分商家的空调促销活动已经接近尾声。另外,有机构预测,由于夏季到来可能导致的铁矿石及钢材涨价,6月份空调价格或将上调。

空调销售人员提醒市民,错时购买,不仅能享受到一些促销优惠,安装等售后服务也会及时,一定不要赶着到天热了再扎堆购买。



河南永乐紫荆山路店重装后今日开业

位于郑州市紫荆山路与东里路交叉口的永乐电器紫荆山路店,经过近一个多月大刀阔斧的重装,将于5月29日到5月30日全新亮相。

河南永乐电器总经理陈政表示,紫荆山路店拥有着得天独厚的发展条件与资源,它依靠自身的地理位置优势,无论是从硬件设施、消费环境还是服务体系、购买习惯都是极力贴合消费者,拥有最佳契合与配比。紫荆山路店此次通过店面经营模式及管理的精化,必将成为一个全新的家电卖场新“标杆”。樊无敌

紫荆山店是名副其实的“家电世界”

永乐紫荆山路店坐落于紫荆山最为繁华的商圈,是一个极具聚集效应的家电商场。该店以全品类、大规模的经营举措一举拿下绿城家电零售高地,已成为绿城消费者选购家电最为主要的商场之一。多年来不断进行着店面环境、购物体验、人性服务方面的提升。经过近一个月的打造,5月29~30日该店将以全新的面貌盛装亮相,同时一场力度巨大的开业让利盛宴也已经全部备妥,只待今日放量普惠全城!

据悉,永乐紫荆山店营业面积3000余平方米,囊括全球800多家消费电子厂

商的近400种上万件高、精、尖、新的电器商品,是一个名副其实的“家电世界”。河南永乐总经理陈政表示,“此次紫荆山店展现的是一种全新的理念,是一种以消费体验为主的大型家电综合卖场,是按照自助理念打造的潮流电器展示基地,是一个集专业、齐全、便捷、体验、时尚,五位一体的多元化电器需求供应中心。除了有丰富的资源外,“低价”也是此次开业盛典的一大特色。据悉,在永乐紫荆山路店开业3天时间内,全场家电均会有10%~50%的让利。”

开业全场5折起

为迎战此次开业,永乐更是投入千万级促销资源,从活动力度到互动活动进行全方位的拉升,让消费者获得更好的服务体验外,感受到实实在在的特惠。此次开业永乐提前1个月与品牌供应商展开专项合作,筹备优势资源,产品价格将得到全面下拉,打造全城价格最低谷。5月29日至30日活动期间,永乐联合美的、海尔、三星、夏普等众多品牌联合,彩电、空调、冰洗、厨卫、3C全品类让利将价格做到最优惠。此次开业永乐争取了多款绝对劲爆特价机型。如电风扇68元、电磁炉89元、佳能相机499元、5公斤全自动

洗衣机599元、60升电热水器699元、三门冰箱1099元、39英寸液晶电视1299元、1P冷暖空调1399元、大1.5P冷暖空调1799元、48英寸液晶电视2299元、老板欧式套餐2998元、大2P圆柱柜机5199元,数量有限,有意向的消费者要提前下手了。

陈政说:“针对跨品类套购需求,此次还将豪礼相赠,单品满800元送200积分,套购满8000元送1000积分,全场5折起,套购满额送对开门冰箱一台。另外还有2000桶食用油、1000台电饭煲、800个电磁炉、500台微波炉、100台32英寸液晶电视、50台对开门冰箱倾情送出。”

互联网零售布局完成最后拼图

苏宁双线发动6月年中庆攻势

近期“互联网+”趋势下备受资本市场看好的苏宁,通过上半年的一系列布局,其互联网化的云店和PPTV电视生态系统已先后揭开神秘面纱,苏宁基于PC、移动、门店和家庭客厅端的四端布局已经完成最后拼图,同时即将成立的消费金融公司和已投入开放运营的物流网络,也预示着苏宁金融云、物流云、数据云的三云开放也已进入最后倒计时。樊无敌

方程式+-:新鲜体验菜单,极致省钱攻略

价格是大促活动的主题,但却不是唯一,苏宁易购本次年中庆就给用户在新品牌、新产品、新玩法、新趣味上给用户“添加”了足够的菜式。

在产品体验上,苏宁全新服装城将上线,韩都衣舍、裂帛、初语、茵曼、秋水伊人、雅旦·戈乐、播、迪桑娜等快时尚品牌将为苏宁易购带来更多女性用户。超市品类通过苏宁各地农产品原产地合作,将会推出包括10万株乐山居杨梅、30000亩阳山水蜜桃、盱眙龙虾等农产品众筹;红孩子母婴则将迎来美赞臣国内首家电商官方旗舰店

店,用户可以直接通过旗舰店购买美赞臣美版港版的正品奶粉,同时红孩子所有客服均将以国家认证的高级育婴师资格为用户提供服务。

本次苏宁年中庆的减法方程式,将以为消费者省钱为原则,投入一波又一波的优惠资源为家电超市等全系列近千万种商品的价格做减法,为消费者带来年中庆最为关注的省钱盛事。今年是苏宁25周年庆典,本次6月年中庆是苏宁25周年庆典的开篇大作,专业专注25年的家电品类成为苏宁攻略电商市场的排头兵。

方程式×÷:服务决胜秘笈 金融王牌宝典

服务一贯是苏宁赢取用户口碑和信赖的王牌,也是苏宁有别于纯电商的差异化竞争优势,本次6月年中庆苏宁也在送货、安装、门店增值服务、产品延保等领域推出了一系列差异化的服务项目。

在物流配送方面,苏宁2小时送达服务“急速达”在全国1104家门店推广,覆盖了57个大区195个城市,将两小时加急送达服务常态化。同时为了解决消费者白天外出办事无暇收货的普遍问题,苏宁物流推出了夜间送服务,专注于小件商品物流的配送服务优化。

据悉,苏宁年中庆的第四大方程式将在金融方面重点发力。在6月年中庆期间为消费者提供更加快捷、便利、实惠的消费金融服务。其中推出以O2O融合的信用消费产品“任性付”,以“三零分期”的方式为消费者消费金额做减法,真正让消费者享受购物优惠。不仅如此,苏宁金融还将拿出5亿资金池让利用户,年中庆活动期间消费者充值易付宝余额或零钱宝,充钱就抢红包券红包券可用来抵用购物消费。让消费者在购物消费的同时能够进一步充实自己的钱包。