

“十”惠到家 “一”省到底



郑州家电市场的“金九银十”大促销已悄然打响,国美、苏宁、永乐等各大家电卖场,为了抢到更多市场份额,联合家电、家居厂商,开启了开店、逐级送、套购赠礼、抽奖等一系列的优惠活动。彩电、洗衣机、冰箱、小家电中的各知名品牌,也开展了新品上市、大幅让利的促销活动,家电市场硝烟四起。有业内人士坦言,“金九银十”卖场活动或将是2015年消费者购买家电的最佳时机,主要原因是部分消费者希望在黄金周长假到来之前,就将家电安装到位。此外,商家促销活动的不断提前以及与国庆期间折扣力度的一致也刺激了提前消费。郑州晚报记者 樊无敌

郑州家电卖场 打响黄金周假日促销战



各家电品牌“金九银十”大献礼

随着国庆黄金周的来临,整个家电消费市场的氛围也逐渐活跃起来,永乐、苏宁和五星等家电卖场早在节日到来之前,就已经早早开始为即将到来的商战做好准备,希望能在本次促销力度最大的节庆活动中占领商业先机。各大家电厂商也在摩拳擦掌,线上线下的家电行业竞争日趋激烈。

9月16日苏宁全国1600多家门店闭店团购,通过“一口价”让顾客直接享受产品钜惠,并支持同城比价,买贵补差。快、准、狠的营销策略让苏宁门店当天销售火爆,而9月17日更是推出“家电比价日双线看苏宁”的主题口号,与国美9月17日的内购会进行了对垒,提前打响了中秋国庆的家电市场争夺战。

采访中了解到,国美、苏宁各大卖场联合了格力、康佳、海信、容声、海尔等各大品牌中秋国庆齐齐大献礼。采访中发现,国美、永乐等黄金周活动期间全场各类家电产品5折起售。各彩电品牌将从大尺寸新品、畅销品的低价策略上抢占市场;新品方面,夏普8K清晰度新品首发,而PPTV互联网电视新品55T和43P也选择在双节期间亮相,目前已在苏宁火热预售中。另外,五星和大商电器等卖场也推出了大牌家电产品的相应促销活动,海尔电视2699元,三洋则推出一款4K超清彩电,仅售3899元;TCL曲面网络电视5999元;海信202升三开门冰箱仅售1399元;格力1P冷暖变频空调仅售2899元。

对消费者来说,购买大家电还是习惯去店面体验,可以根据自己的情况选择“店面体验、网上下单”或者“网上比价、店面购物”。在国美、苏宁各门店,每个品类都设置了比价专区,顾客可通过门店PC、IPAD、手机等终端实时查询其他电商的同品价格,实时进行比价,让消费者买得省心又放心。

“为满足不同家庭的多元化购买需求,苏宁还将联合厂商推出了‘家电套购’优惠活动,让消费者享受钜惠。”河南苏宁相关负责人分析道,对于消费者来说,购买大家电还是习惯于去店面先体验,可以根据自己的情况选择“店面体验、网上下单”或者“网上比价、店面购物”。

家电卖场“内购会”省钱促销

近日,郑州各家电卖场纷纷开始“内购会”招募,一场由内部员工发动亲朋好友的家电低价让利活动在悄然展开。下周起,国美、苏宁、永乐、五星等卖场的“内购会”将接连上演,给力的促销价格,喜人的销售成绩,对商家和消费者来说可谓双赢。

对于家电卖场推出的“内购会”,都显得极为低调,没有铺天盖地的宣传,且全关闭店销售,需凭入场券进场。那么又是如何引发如此惊人的销量?“我们按照福利内购的原则,全部低于市场价销售,真金白银贴补。因此消费者的消费需求被激发,机会难得,可买可不买的就买了,而品牌工厂的销售需求也同步被激发,活动当天工厂追加了许多投入。”在碧沙岗一卖场的店长说,每年的中秋、国庆假期都是家电的传统促销节点,而本次“内购会”为何选在中秋、国庆之前?“为了提前抢占市场,更重要的是,我们本次的内购会产品是厂价直供销售,实实在在让利消费者。”

据悉,在“内购会”上,国美、苏宁、永乐纷纷以“一口价”“厂价直供”“满额送”等形式降价,业内人士表示,这种促销可以说是返璞归真,少了噱头反而更能吸引消费者。记者也提醒消费者,面对各式各样的优惠,一定要学会比价,建议可先看好中意的家电并记下型号,线上线下比一比价格再下单。至于各种红包,也得注意使用门槛,最“实在”的红包就是直抵现金。

品牌来电

抽大奖、价格直降、套购送 iPhone 国美全面开启十一家电消费狂欢节



55英寸智能彩电跌破3000元

消费购物的狂欢必然是建立在低价的基础上,而面对时下返券、满减的促销活动,各大商家总显得诚意不足。相比其他企业线上线下的满减活动,国美显得诚意十足,打出了价格直降的低价利器,直接让利消费者。

国美本次投入的众多爆款商品市场价格创新低,此外,国美已经在9月25日早8点,与苹果同步上市 iPhone 6S、iPhone 6S Plus 手机,全面满足消

从今日起至10月7日,长达十天的国美十一营销活动,将以“抽大奖”“价格直降”“套购送 iPhone”等方式,为消费者带来真低价的优惠福利,全面满足消费者在十一黄金周期间的购买需求。樊无敌

费者对于科技新品的购买需求。

同时,国美通过介入上游产业链的方式,国美掌握定价权和主动权,实现了差异化产品的包销定制,其中OEM、ODM、一步到位价、包销买断、反向定制等成为主要采购模式,这不仅能突出产品的差异性属性,更可以满足消费者个性化、差异化需求。河南国美总经理邹鹏介绍说,国美线下门店开放网络比价平台,欢迎消费者共同见证国美以直降且足量供应的方式最大程度的直接让利于消费者。

500部iPhone6S免费等您抽

iPhone 6S刚刚上市,国美就投入500部作为十一活动的抽奖奖品,消费者只需要三步骤就可轻松搞定 iPhone 6S。消费者购买满99元任意产品,下

载国美在线手机客户端,填写抽奖相应信息,根据消费者填写抽奖信息在国美在线手机客户端进行开奖。本次抽奖投入500部16G iPhone 6S、40000部5000毫安移动电源。此举不仅满足了果粉对 iPhone 6S 的需求,也为国美的营销创意增添了新的亮点。

国美还开启一轮“套购”促销模式,一站式满足消费者对家电的差异化需求。活动期间,消费者购物套购3件以上彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨房、卫浴等品类家电,且满足不同金额段位即可获赠相应的苹果产品。套购3件以上,满19999元送iPhone4S、满29999元送Apple Watch、满49999元送iPhone6,而套购满69999元的消费者就可以享受1元钱购买iPhone6S的终极福利。

新品播报

双节前夕 华硕频频推出新产品

华硕在10月1日到7日在创新大厦以及各地市都有超值抵用券和购机抽奖活动。

此外,华硕公司推出了不少新品,今年8月27日,华硕正式推出旗下全新一代 TUF SABERTOOTH Z170 MARK 1 主板。其支持全新 Intel 第六代 Skylake 酷睿处理器,拥有新一代 USB 3.1 Gen 2 接口 (Type-A 和 Type-C),并提供远超一般主板超强的耐用性、众多独家 TUF 套件及五年质保服务。

在笔记本方面,VivoBook 4000也是众多数码控们追捧的热门产品之一,华硕 VivoBook 4000目前在京东售价8999元,但京东在售的4K大屏性能不错的笔记本售价基本都在万元以上。

而台式机 G11 飞行堡垒搭载全新 win10 系统即将在京东开启发售,飞行堡垒定位非常的亲民,可以说是面向普通消费者的游戏PC系列。樊无敌