

跨过去
明天更精彩
我在 2015 等你
HAPPY NEW YEAR

临近元旦,郑州家电市场开始“硝烟四起”。国美开年大惠促销活动于明日全省门店同时展开,苹果、格力、老板、夏普、三星、海尔、联想、方太、索尼、美的、海信、华为、长虹、美菱等品牌均参与打折,全场样样打折;苏宁门店和苏宁易购将共同启动全品类、不打烊的跨年狂欢,活动力度从一开始就一降到底,顾客现在到苏宁,享受的都是与元旦3天相同的最大优惠力度;永乐在元旦期间将要为郑州市民打造跨年特惠家电购物狂欢节,天天有活动,天天产品大PK,另外还针对新婚新居人群,设置了新婚套购,预计活动期间让利千万余元。郑州晚报记者 樊无敌



买家电 赶元旦最“厚”机“惠”

郑州家电卖场上演“家电贺岁强档”迎元旦



扫一扫,有惊喜

【市场行情】

品牌让利,高端产品也实惠

临近元旦,家装、婚嫁都促进了消费者购物需求的增长。所以今年高端、智能、节能产品市场占有率提升。

“连日来,各大品类的出货都是以高端产品为主,几乎占到了总出货量的60%。”在永乐,销售员马名介绍说,高端、智能产品的销售比重正在逐渐增加。其中,超高清智能电视产品、多门、风冷、绿色冰箱和滚筒、大容量洗衣机市场份额都在提高。

采访中了解到,虽然高端产品总是以“高价”示人,但临近年关,各大厂商的疯狂让利,也让高端产品的价格有所回落。以目前最新款的曲面电视为例,在强大的促销攻势下,其均价已经从刚上市时的10000元左右回落至7000元左右。对此,销售员张巧玲坦言,80、90后消费群体的崛起,无疑拉动了人们对高端产品的关注。再加上年末价格下降,都让高端产品的热销在情理之中。

作为2016年首发的元旦大促,五星6亿资源抢占市场,从今天起至2016年1月5日,来五星购冰箱、洗衣机、彩电、空调、厨具、小家电品类商品可享受直降优惠同时还有超市卡、电饼铛、全自动洗衣机等超值赠品加送。特价机方面,名牌170升两门冰箱999元,名牌39英寸液晶彩电1699元,名牌1.5P空调1699元。

另外,12月31日五星举行跨年团购会,届时千款超低价格商品将为消费者带来切实优惠。

在本次元旦促销中,国美主推3C、彩电、空调、冰洗、厨卫、小家电六大品类商品,并打出了“苹果卖到小米价”“4K彩电卖到2K价”“变频空调卖到定频价”“三门冰箱卖到两门价”的活动力度。作为历来促销的重头,液晶彩电仍旧成为各家卖场的促销主力。早在曲面电视刚刚问世之时,就以远高于4K电视的价格被扣上了“高端”的帽子。而在今年年底一系列促销活动的影响下,曲面电视价格正在全面“跳水”。

苏宁河南公司总经理姚凯分析说,和往年相比,今年的中高端家电产品卖得比较好。数据显示,线上中高端家电产品销售占比32%,其中50英寸以上的智能电视占销售额的74%,曲面电视的占比达到了26%,4k电视的占比达到了64%。

“未来较长一段时期内,高端家电产品仍将保持较快的发展速度。”中国家电协会副秘书长朱军说,随着我国居民收入水平的逐步提升,消费者对于高科技、智能化、节能环保等的需求逐步升温,新的市场需求已经启动。虽然短期内,我国家电产业出现大幅增长的可能性已经没有,但高端家电产品,将依然保持高速增长。

【优惠力度】

年末巨惠,双线融合价更优

在国美紫荆山路店,该公司的小郭打开她的手机,立刻亮出了一个叫做“来购”的界面,这是国美为员工开发的一套通过微信朋友圈传播的微店。在这个系统里,小郭可以自己根据对网上朋友圈的兴趣分析,从国美的数千种商品库中选择商品上架,供自己的亲朋好友选购。目前在国美内部,已经有9万多名员工开了自己的国美微店。

国美集团总裁王俊洲是微店项目的力推者,而目前王俊洲的主要职责是推动国美实体门店的经营发展。不过,王俊洲鼓励员工开微店远不是仅希望靠这个新渠道为国美多卖出多少件商品,其实他还有更深的用意。王俊洲说:“我们要做的不是一个家电社区,也就是互联网行业所说的生态——每个员工至少拥有100人的朋友圈,9万名员工就能影响900万人,按照家庭计算影响的人数就更多了!现在,购买家电产品的顾客往往习惯先上网做功课,再在网上对比指标,圈定一些备选型号后,他们还是会到店里比较产品的外观并体验性能,最终完成选择。”

国美的“全渠道”与当下流行的O2O既相似又有差异。“多元化的是销售渠道,但归拢在一起的是后台系统的统一。”王俊洲解释称。

其实,与国美模式相比,苏宁对互联网化则走的是一种胆量更大也更为激进的正面进攻策略,最终目标是直接将苏宁转变为一家人纯粹的互联网企业。现在,原来仅用于电商的“苏宁易购”的名称已经覆盖了很多原来叫“苏宁电器”的实体店,并且被苏宁内部称为“云店”。今年夏天,河南首家“苏宁易购”云店正式开业亮相。而未来不久,苏宁遍布全国的所有门店的招牌都将变为“苏宁易购”。在苏宁看来,这是其

对传统零售业态的改造已经进入到深层次阶段的重要标志。消费者在苏宁易购云店除了能够实现无界购物,在支付、物流、服务环节也有更多选择。苏宁易购云店的商品专区上线一体化收银、易付宝钱包付款,通过“POS开票+一体化收银+易付宝扫码支付”的搭建,实现100%POS一站式下单、付款,有效减少顾客收银排队等待时间,提升云店O2O购物体验。苏宁互联网转型最有力的执行者是现任苏宁COO的侯恩龙表示,其实从目前的消费者体验来看,纯线上和纯线下都存在发展的瓶颈,O2O融合才是趋势。

“现在大量的整合实例说明O2O是大家普遍认可和共同探索的商业模式。但相较于往年的‘单打独斗’,今年的‘元旦’促销,双线融合趋势则更加明显。以苏宁为例,即日起至2016年1月5日,苏宁将在全国范围内启动跨年大促,线上苏宁易购将联合线下1600多家实体店在促销节奏、促销活动、促销力度、配送服务等上面实现全面互动与同步。”侯恩龙说,此活动总部操盘,价格都实地调研过,低于9-11月均价,大家电会五至八折放量销售,折后满3000元再返500元,满5000元再返1000元,同时一分钱可买牛奶一箱加100元通用券,购数码或电脑满1500元还送云南双飞6日游,准点再抽大奖。40英寸彩电1099元,小天鹅7.3公斤洗衣机899元,柜式空调更是低至1999元。

而在国美方面,其也将联合线上,投入千万资源抢跑元旦。河南国美总经理邹鹏介绍说:“虽然岁末的消费需求早已有所释放,但作为传统促销节点,圣诞节和元旦的消费力量仍不容小觑。而在大力度的促销下,今年元旦期间的家电价格也将再创新低。”

GREE 格力
掌握核心科技

格力玫瑰 为爱臻造

变频1级能效 Inverter Class I

百媚倾城 执子不悔

Charming as it is, no regret for choosing it

