



玩低价 玩保险 玩穿越 商家营销玩出新花样

走过8个年头的“双11”早已不是天猫的专属,如今,各行各业都在借势“双11”营销,3C也不例外。通信运营商以手机、号卡为主题,打出赠送、直降的噱头;家电、卖场创新性地亮出比价、低价保障等促销手段。在今年“双11”,3C行业的借势营销,给消费者送出了实实在在的“折扣”。

郑报融媒记者 李冬生

玩手机 直降、赠送更实惠

上班族张岩打算在“双11”购买一部高端智能手机,看中的就是那天的优惠价格,而通信运营商推出的爆款手机直降的优惠活动,也正好符合他的需求。

“在此次活动中,iPhone7的32G版直降600元,128G版直降400元;5.5英寸大屏的三星S7不但七折出售,还赠送300元自由话费;1600万柔光自拍的vivo X7,购买即送400元自由话费。”联通网厅的活动负责人说,“除了这些品牌,华为、OPPO、中兴、金立也参与到此次‘双11’的活动中,上线的每一款活动机型均有较大的优惠力度。”

此外,电信也在其网厅河南欢go推出“双11购机特惠F码”的活动,在活动页面,16G的iPhone6S仅售3388元,16G的iPhone6S Plus 售价4188元,12月20日前激活赠送3GB本地流量;64G的华为Mate8也迎来低价,只需2499元,三星、TCL等多款手机也均以优惠价出售。

玩低价 低于天猫预售价

“双11”在哪儿才能购买到真正低价且品质有保障的家电产品?这是大多数消费者都要问的问题。今年“双11”,家电卖场国美和永乐把低价玩出了新花样,全品类商品售价直接对比天猫预售价。

“相同型号的商品永乐售价更低,天猫有但永乐没有的型号,永乐将拿出同一型号更高规格产品来销售,同时保证价格优势。”河南永乐电器总经理陈政表示,“经过对比,天猫电器城部分产品的预售价已经高于永乐过往活动中的成交价,作为永乐优势品类的彩电,天猫多款产品预售价均

高于永乐历史价。”

据介绍,天猫家电预售的某型号长虹彩电,天猫预售价4399元,永乐现货价仅为3599元;天猫预售某型号海尔7公斤滚筒洗衣机,永乐则拿出该型号更高规格的8公斤产品出售,且售价相当于天猫型号的九折;天猫预售价为3999元的某型号海尔对开门冰箱,永乐渠道相同型号仅售2988元,便宜1000元,相当于天猫预售价的七五折;与此同时,国美和永乐门店销售的包括厨卫、空调、生活家电等在内的多品类商品,也在11月11日~13日,进入“双11”周期,与天猫预售商品比价销售。

玩保险 保险公司赔差价

在以往的“双11”活动中,有的不良商家将商品价格明折暗提,使不少消费者吃了哑巴亏。为保障消费者买到低价产品,在今年“双11”,国美和永乐推出了“低价保障险”。

“11月11日~13日,到国美门店购买家电的消费者,将免费获得‘低价保障险’(手机、数码、电脑除外),确保消费者所购商品价格最低。”河南国美电器总经理

常金营表示,“如果15天内消费者所购的家电商品,出现价格高于其他正规家电零售渠道所售的同款商品的情况,将由易安保险负责赔偿差价。”

“在实体店购买家电,不仅能体验产品质量,而且还能以低价购买,最关键的是国美的‘低价保障险’,昭示了他们提供低价的信心。”打算在今天购买冰箱的李淼心中已经有了决定。

玩穿越 打造全景购物模式

单纯的“买买买”已经不是“双11”的主旋律,在借势“双11”营销上,各个企业也绞尽脑汁,欲用独特的活动获得消费者的青睐。

苏宁在“双11”玩了一场“穿越戏”,不但打造了一座“笑倾城”,而且还邀请到杨洋和张天爱担任城主,噱头十足。业内人士说:“苏宁通过活动,让消费者感受到了商品低价,不受时空限制的服务和贯通古今的全新体验,让消费者放心

购,不吃亏,充分感受电商文化对既有生活方式的改变。”

苏宁云商COO侯恩龙也表示:“我们第一次把O2O的玩法体现出来,过去‘双11’基本都是电商线上玩,这一次我们希望线上线下都是参与者,所以搭建了‘笑倾城’。同时,我们也希望让消费者从家里走出来,从宅到逛、从逛到玩,从玩到买,从买到体验,是完整的购物模式。”

“双11”苏宁双线发力 拼价格更要拼服务

作为国内零售电商巨头之一,苏宁易购凭借O2O优势,在线上全面融合的基础上,加速互联网零售的迭代、升级,全方位满足不同用户多样化的购物和体验需求。苏宁易购通过大数据分析不同人群的购物需求,精准推送,同时线下实体店为顾客带来看得见摸得着的购物体验,满足不同人群的消费习惯。这个“双11”,苏宁让你放心购、优惠购。李冬生

上千种商品清单来袭

昨日,苏宁易购已放出“双11”爆款清单,涵盖手机、电脑、彩电、百货、母婴等上千种商品,除了超低的价格,还有很多独有的好货。

在手机必抢清单中,位列榜首的红米4,配备全金属机身、八核骁龙处理器、4100mAh大电池,仅售699元,苏宁易购独家发售;除了手机,其他品类也是好货不断,海信一款55英寸智能炫彩4K彩电直降2000多元,仅售3099元。

值得一提的是,苏宁易购推出了新玩法——AR抓萌狮。苏宁易购APP用户通过手机扫描屏幕上出现的12星座小狮子并进行捕捉,不仅能与好友面对面抓捕,还能在竞技场PK捕捉,若集齐全部星座狮子,即可兑换最高1111元的红包奖励。

门店体验购买更直观

11月4日,在苏宁门店率先开启的“双11”大促中,线下门店全面逆袭。苏宁全国线下实体店的销售订单同比增长197.66%,河南苏宁门店销售突破8000万,创造单日销售新纪录。

据了解,“双11”期间,苏宁门店推出“玩转双11,嗨购苏宁”活动,准备上千款机型,大家电享五折起购,八折封顶,满千返百最高返900元。套购满9800元送32英寸液晶电视一台。伊拉克斯全自动迷你洗衣机新品首发,只要1188元。美的九曲烟香IH电饭煲FS4006苏宁独家首发,嗨购价1299元。

线上线下融合的苏宁门店凸显了互联网零售优势。一部分消费者开始从线上回归线下,苏宁实体店融合互联网技术及互联网化的购物体验,在苏宁实体店,消费者可通过餐饮课堂、游戏体验区等场景体验区,获得更多场景感知和体验。与此同时,苏宁在门店推出“金牌V购”服务,也可为消费者提供专业的销售指导。

“1+N”模式送货极速达

根据以往经验,“双11”苏宁必将出现大件小件同时井喷的情况,针对暴增的快递量,苏宁易购早已提前做了战斗准备。苏宁马寨物流基地自投入运营以来,成为河南省家电零售行业物流单体面积最大、品类最多、吞吐能力最强、科技含量最高的物流综合体,可为“双11”提供硬件保障。

今年“双11”,河南苏宁快递的数量将会是平时快递量的20倍。苏宁物流相关负责人表示:“为了全力备战‘双11’物流送货,苏宁将全体员工纳入到送货体系中,同时推行1+N模式,由员工推荐亲友,经过培训上岗,增援物流送货。并且所有人员也将增援快递点,从事分拣、搬运、送货工作,保障‘双11’快速的物流送货。”

行业动态

郑州联通通信保障获赞誉

近日,郑州联通圆满完成中国农业发展银行河南省分行省级网路同城灾备系统割接演练保障任务,受到客户的一致好评和赞誉。

为保障演练的完成,郑州联通相

关工作人员多次与客户沟通业务需求、完善演练方案,各部门高效配合、通力协作,并于现场提供技术支持,切实保障了演练的顺利进行。为此,中国农业发展银行河南省分行专门发来

感谢函,对郑州联通“客户至上”的服务理念及多年电路使用过程中稳定、高效的体验表示赞许,并对郑州联通始终如一的通信保障工作表示了诚挚的感谢。高刘芳明 薛曼曼

