240亿!苏宁天价买空调 这么多钱能绕赤道一圈

“豪爽”订单创下国内纪录,今年空调需求旺盛,价格会比以往便宜不少

昨天,苏宁电器向快报证实:他们已经向30多个空调厂家下了订单,购买600万台空调,总共付出240亿元。这个巨额订单,是迄今为止国内最大的一单空调采购合同。苏宁集团副总裁兼营销总监金铭说:“考虑到气候条件和居民购买意向等因素,2007年将是中国空调需求量相当旺盛的一年,全年预计需求量会达到创纪录的3000万台左右。”

值得注意的是,苏宁的240亿元订单,距离另一家电巨头国美抛出150亿元的订单还不到一周时间。当时,媒体称国美的纪录已经很令人吃惊了,可谁也没想到,苏宁一下子又突破了这个纪录。国内空调巨头纷纷抛出这样的订单,到底想要干什么?

旺盛需求带来豪爽订单

我们都知道,240亿是个天文数字,形象地说,如果将这240亿元全部用100元面额的人民币去铺路,大约可以绕地球赤道一圈。苏宁为什么要出这样大的手笔呢?答案是:只有旺盛的需求,才能带来豪爽的订单。

根据国务院发展研究中心市场所的资料显示,今年全国的空调需求量将在2800万台左右,是自2001年以来最多的一年。金铭则根据苏宁自己的空调白皮书分析说,考虑到今年天气比较热,以及国内新交付商品房20%的年增加量等因素,2007年的空调总需求会超过2800万台,极有可能定格在3000万台这样一个峰尖上。

国务院发展研究中心市场所副所长陆刃波认为,苏宁、国美放出天量订单,背后是今年空调旺盛的需求。

空调高价壁垒将被击破

苏宁这个订单,其涵盖的具体空调数目为600万台,相当于给江苏、上海的居民,每户新增一台空调。巨大的数量,无疑将引发空调价格的走低。金铭说,其实空调的价格从年初开始已经下降了,而且这个势头全年都不会变,苏宁的做法只是顺应了这种不可逆转的市场规律。他认为,虽然需求大,但高昂的空调产能和低迷的原料价格,将两头挤压自2003年以来形成的价格“虚高”泡沫,最终让空调价格“瘦身”。

商务部的最新数据显示,自去年达到8万元/吨的高位之后,铜价一直呈下降趋势,近期已经回落到5.5万元/吨左右,也就是31%左右的跌幅。而作为空调面板、机箱等塑料部件最重要的原料——石油的价格,也从每桶70多美元,下调到50多美元。

金铭说,任何产品的价格不可能和它的价值背离,空调肯定要降价。

国内空调领军企业之一——格力空调的作为已经很好地支撑了金铭的观点。格力总经理董明珠昨天明确表示,格力空调的降价其实在上个月就已经在全国全面实施。“降价已经有一段时间了。”董明珠称,格力这次的价格调整涉及格力的全系列产品,以正一匹主流型号为例,降价幅度大约在5%左右。

格力的定价策略在国内以稳健著称,现在它都在夏季来临前早早地放下身段,其他厂商的行动可想而知。

空调价格别想抬头

在南京市场上,格力等主流品牌3月底至今的价格,已经比去年同期下调了5%到30%。苏宁电器南京大区总经理陶京海说,他们240亿元订单中的第一批产品,已于上周开始陆续到货,其中本省产的春兰和国际名牌松下的20万台,是其中的拳头产品,这些产品中1.5匹的主流品种,价格在1800元左右,是去年同期的八成到九成。陶京海还驳斥了关于空调降价只是一个短期促销、最多维持三周左右的论调。其实,苏宁加上国美的巨大订单,已经让市场感受到了空调大战的硝烟味儿,在这个时候,空调想涨价是天方夜谭。

根据空调行业协会的统计,眼下空调库存相当多。2005年度空调行业的库存量为702万台,加之2006年淡季渠道出货和终端销售都不是很理想,结果自然造成2006年旺季时库存量快速上升,最高超过1300万台,创造了历史上的最高峰值,所以2007冷冻年度的消化压力急剧加大。陶京海称,这个库存加上今年新生产的空调,以及前述的原材料下跌因素,空调价格是别想抬起头来了。 **快报记者 石成**

■小提示

买空调 现在适合出手

空调大降价,是铁定的事,那么是不是还要等一等再掏钱呢?记者采访了众多厂商和专家,他们都认为:现在就可以买了。

理由一:新品上市

美的空调的“N”系列、格力空调的“清巧”系列、TCL空调的“钛金”系列……今年的新品空调纷纷提早一个月上市。据各大家电卖场反馈,目前已经有90%以上的空调新品上柜。与新品同步的是商家的促销活动,南京各家电卖场于上周末启动了第一轮空调促销战。

理由二:价格便宜

“买空调要趁早,现在就是最好的季节。”一业内人士介绍。四月份是空调进入旺季的转折月份,目前整体市场状况是供大于求,而到了六七月份,市场供求关系会发生变化,气温也将攀升,所以三四月份是一年中空调价格的波谷。

理由三:安装方便

除了价格和新品的因素,不少消费者认为此时买空调安装快是关键。“三分质量七分安装”是空调与生俱来的特点。空调是半成品,需要送货安装,而消费者如果都选择在旺季购买,虽然商家也准备了很多措施,但总有一定的负荷。空调送货、安装的及时也会难以保证。

■商战点兵

苏宁:带来全新的消费体验

快报讯(记者 张波)一年前,苏宁电器SAP/ERP系统正式上线,苏宁成为中国零售业内为数不多的SAP用户之一。如今,该系统运行了一年,给南京的家电消费者带来了新的消费体验。

一年前,消费者在苏宁电器购物,需要填写配送单、安装单,整个流程平均需要半小时,等货车开出,至少已经是两小时以后的事了。有了SAP,消费者只要在POS系统开票台统一输入姓名、电话以及配送地址等信息即可。付款之后,系统就会自动向客服、物流、售后部门发送一条数据,三个部门在各自的系统终端中分配工作,安排配送安装,大部分电器在南京市主要区域内上午买下午送,比以前快了很多。

有了SAP,如果你在苏宁购物,就可以成为苏宁电器的会员。与百货商场一样,会员卡里的积分成为促销的一种手段,会员能够享受购物返积分、积分超值使用、积分兑换礼品等优惠。苏宁电器南京大区总经理陶京海表示,目前,苏宁电器在南京范围内10多家门店全部开展了会员制营销活动,今年实现所有门店会员制营销。在竞争越来越激烈的家电零售业,服务成了影响消费者选择商家的主要因素,SAP系统让企业的核心优势集中在后台。

五星:买家电给你吃便宜“套餐”

快报讯(记者 张波)购买电器“套餐”,对南京人而言已经不陌生了。同一或不同品牌的家用电器组合成的家电“套餐”,可以让消费者更省心省力地买全所需家电。有的家电连锁甚至会根据顾客的需求制订详细的购买清单。来自五星电器的数据显示,他们一周“套餐”消费就占到了当周消费总额的70%以上,单笔套餐的总价最高达到20万。

据五星电器的销售数据显示,新婚人士和乔迁新居的消费者是家电“套餐”消费的绝对主力,80%-90%的家电“套餐”都被他们买走了。套餐可以使消费者既能一次性成套购买彩电、冰箱、洗衣机、热水器、抽油烟机、灶具等家电,省时省力节约购物时间,又能享受比买单件优惠得多的价格。而家电顾问的工作就是为消费者提供专业化的建议,以及一系列在价格、产品上的跟踪服务,促成套餐的购买。五星山西路卖场家电顾问祈学虎告诉记者,新居家电活动推行以来,每天套餐销售都相当可观。他每天可接待六七组顾客,每组顾客的消费达到两三万元。

国美:空调即买即送即安装

快报讯(记者 张波)为满足不同消费者的不同需求,国美电器今年投入150亿元进行集中空调采购,加大了对知名品牌、流行型号、畅销款式的采购。在南京国美新街口店,全系列产品、不同型号的样机一字排开供消费者选购,其中高端、时尚品类型号比往年有所增加;门店内配有专业的空调顾问给顾客提供购物指导,“金牌空调”还可享有购买后6小时内,消费者指定时间安装的尊贵服务;今年的特价活动机型与往年也有很大区别,不再是低端、小匹空调,而是由低、中、高不同档位组成。

南京国美副总经理兼营运总监江波说,消费者需要的,南京国美全部想到了。空调“即买即送即安装”服务让消费者不再有等待的无奈;自取空调者,还将获赠相应金额的打车费;面对眼花缭乱的空调产品,不必无从下手,国美推荐的“金牌空调”绝对是首选;在国美购买空调不必担心降价的风险,因为它的大额集中采购让空调的价格风平浪静,提前买空调绝不会吃亏。

半月清除臭5问5答

腋臭味还在折磨谁?

半月清是什么?

腋臭怎样才能真正清除?

半月清的除腋臭原理是什么?

怎样使用半月清?

仲景药业 24小时咨询 订购热线 025-86206820 86208516

半月清

劲蜂蜂胶:敢比天下蜂胶!

近日,劲蜂蜂胶掀起“敢比天下蜂胶”的浪潮,引起广大消费者的极大兴趣。为此,我们走访了劲蜂蜂胶总经理唐人先生:

问:唐总,您好!听说您在美国十几年,请问您是怎样想到回国做蜂胶产品的?

唐:我1993年从东南大学辞职去美国留学。一次朋友给我几瓶巴西蜂胶,没给患癌症病多年的岳父吃,效果很好。所以萌发了回国做巴西蜂胶的念头。

问:您对在国内经营保健品有哪些体会?

唐:和其他行业一样,保健品行业比较浮躁,竞争当然也很激烈。所以我在决定做蜂胶时,就说这要成功,一靠诚实,二靠持久战。回头看看,确实这样。

问:哦,能不能就诚实的问题谈一谈?

唐:现在保健品行业可能是最乱的行业之一。这类产品太多,消费者上当上怕了。他们想买保健品,却不知该如何选择。在这种混乱中,诚实显得很重要,诚实是金嘛。

但诚实是要付出代价的。在消费者了解你是真的诚实前,他们还是被忽悠所蒙骗。所以你不光要诚实,还要诚实地等待下去,也就是要打持久战。

问:您能举例谈谈您的公司是怎么在诚实上下功夫的吗?

唐:诚实是一种文化理念,我们公司员工行为规范的第一条,就要求所有员工必须诚实,不欺骗顾客。当然,要不欺骗顾客,你的产品就必须首先有良好的保健功效,其次是优异的品质,否则你就要靠谎言来掩饰自己产品的缺陷。我们在这两个方面都应该说做到了。首先蜂胶被誉为人类在二十世纪所发现的最激动人心的保健品,根据国家权威药典,蜂胶具有提高人体免疫力、辅助治疗糖尿病和高血脂症、抗幽门螺、抗衰老和保护肝脏等功效。劲蜂蜂胶是我们在巴西市场上所能发现的我们认为是最好的蜂胶产品,而巴西蜂胶则被公认为世界上最好的蜂胶。

品质过硬,就不必说说,诚实是需要物质基础来保障的。

问:我看到贵公司广告:“敢比天下蜂胶”,您真比吗?

唐:是的,比蜂胶就是一种诚实经营的手段。如果产品真的好,那就不怕和别人的比,我们打出“好蜂胶,比出来”的口号,也就是不管你拿什么蜂胶来,包括巴西蜂胶,我们都敢比。

问:您不怕比不过人家的蜂胶吗?

唐:当然是有信心才敢比。劲蜂蜂胶选用巴西上等绿蜂胶,而且在制作工艺上,运用了独特的脂蜂胶技术,所以品质超群。许多人关心蜂胶服用问题,事实上目前蜂胶产品含量基本都符合国家标准,根据略因是蜂胶脂蜂胶的问题,因为长期服用含蜂胶的蜂胶无益人体健康。

敢比也给消费者带来信心。如果你作为消费者问没有关劲蜂蜂胶的品质,没告诉你劲蜂是真家率先成公开比对蜂胶的品牌,你会怎么想?

蜂胶比较不仅让消费者了解如何鉴别蜂胶产品的品质,而且也在对比厂家根看到了劲蜂蜂胶的优异品质,眼见为实嘛。我们很多顾客都是在看了蜂胶对比后决定购买劲蜂蜂胶的。

问:如果消费者要比蜂胶,他们到哪里去找劲蜂呢?

唐:劲蜂蜂胶南京专卖店在北门桥2号,电话(025)85866818,等列专卖店地址是芳草西路40号,电话(0519)8091096 晓君