



4.5公斤全自动洗衣机888元,108升冰箱999元,对开门冰箱首次跌破5000元,双核19英寸台式电脑跌破4000元,笔记本跌破4000元,1GMP3199元,索尼700万像素数码相机一款跌破1000元……苏宁的促销活动方案足有60多页纸。

松下42英寸高清等离子仅售12999元, LG一款42英寸液晶仅售10990元, 三洋一款32英寸液晶仅售5980元; NOKIA 1112入网价仅售266元。索爱K750跌破1500元, NOKIA N72IE跌破2500元……五星也不甘示弱。

4月27日,海尔与国美签下大单,总金额高达100亿元,此举旨在平抑家电价格。在五一商战前签下如此大单,国美此役开局就来势汹汹。

“五一”商战,风起云涌,意图却很一致和明确:一个字,“降”!

“五一”商战一个字



降

苏宁:价格降至最低点

昨天,苏宁电器南京大区采购中心程经理告诉记者,今年五一,苏宁许多家电的价格几乎降到了历史最低点。

集中80%平板特惠资源

苏宁电器预测,五一黄金周平板价格降幅将更大,国产、合资平板品牌借苏宁电器的强势渠道,主动将整个市场中特惠资源的80%都放在了苏宁。

从苏宁五一促销方案中,记者获悉,国产32英寸一款液晶电视将跌破1800元,国产47英寸液晶跌破6800元。合资32英寸液晶跌破3800元,合资42英寸液晶跌破6800元。

空调最高降幅35%

五一期间,苏宁将携手

海尔、美的、春兰、志高、海信、科龙、松下、三星、LG等主流品牌,推出“苏宁2007五一空调大典”,各厂家均表示将拿出最有竞争力的产品,最优惠的价格。其中,最高降幅达35%。

88元买个手机

苏宁电器相关负责人说,摩托罗拉一款五一特惠价88元,摩托罗拉E2直降200元,A1200直降350元,超薄翻盖一款特惠跌破1700元,此外,购买E2、E6就可获得见周杰伦的机会;索爱K750五一特价1376元;诺基亚7系列一款特惠价798元,诺基亚的巅峰之作8800黄金版,此次黄金周也在苏宁新街口店限量发售。 快报记者 张波

国美:100亿大单

快报讯(通讯员 燕子 记者 张波)4月27日,海尔集团副总裁周云杰与国美集团常务副总裁王俊洲签署了2007年战略合作协议,订单总金额高达100亿元。此外,双方的战略合作已由单纯的采购关系延伸至市场调研、产品研发等多个系统领域。年内,海尔将在国美设立100个旗舰店商品展销中心。在五一商战前签下如此大单,国美此役开局就来势汹汹。

此次合作,国美承诺不再向海尔收取合同外的费用以及进场费,双方交易透明化,而海尔将给国美提供更具市场竞争力和高性价比的商品。同时海尔集团副总裁周云杰透露,今年内,海尔就将在国美集团设立100个“海尔旗舰店商品展销中心”,和200个展示海尔整套家电的“海尔电器园”形象店。

另外,除100亿元的销售额外,国美、海尔将建立更深层次的合作关系。双方将通过开放式的信息化无缝对接,专门针对目标消费群体来开发个性化和人性化的产品。

国美集团常务副总裁王俊洲介绍,目前,中国家电业已经从卖方市场向买方市场转变,消费者对产品功能和外形的需求有很大差异性,而且具有很强的个性化。国美海尔事业部的任务之一就是根据消费市场的需求,以消费者需求为导向,双方共同研发性价比比高、适合市场需要的产品。当然,双方的深入合作也有利于降低成本,消费者能以更低的价格买到海尔家电。

五星:大型团购盛宴

平板彩电价格将创新低;合资手机全面跳水;厨卫套餐有望降价三五成;今天下午4:00,五星电器新街口卖场联手365地产品家居网,五星山西路卖场联手招商银行,举办大型团购盛宴,提前引爆家电大战。

空调差价双倍还 平板直降5000元

除了昨天快报报道厂家老总签名最高可抵1200元外,五星还表示全力保证空调价格平稳,同时通过补差的方法让部分空调价格稳中有降。海尔、格力、大金、三菱电机、美的、科龙等知名品牌准备了大量五星独有的定制型号商品。与此同时,平板彩

电大幅跳水,平板降幅最高将超过30%。记者从五星与部分厂家的协议中看到,平板彩电直降500到5000元不等。

手机数码全线跳水

200元买诺基亚手机

五一期间,五星手机备货量达到近10亿,手机价格最高下调40%。合资品牌手机大幅跳水,购MOTO1200送MOTO彩屏手机W205,索爱一款仅售288元。NOKIA 1112入网价仅售266元。数码产品价格下调也达三四成,数码相机、摄像机样机七折起售。另外,组合厨卫家电产品价格有望拉低30%-50%。

快报记者 陈刚

三星数码相机

苏宁、五星、国美、宏图三包、永乐电器 各大卖场热销中

S1050

发现一切可能

1010万有效像素数码相机
5倍光学变焦
3.0" TFT-LCD
强大的手动功能
面部识别AF/AE功能
1cm微距和自动微距
ASR降噪功能
采用方便的特殊效果“E”键
Wise Shot功能
金属机身
液晶显示自动亮度功能

2180元

赠品: 1G存储卡

三星600万像素数码相机 S600

1280元

赠品: 1G存储卡

- 600万像素
- 3X光学变焦
- 2.4" 超大LCD
- 5cm 微距和自动降噪功能

三星数码相机国内销售热线: 800 810 5858
南京五星电器咨询热线: 800-819-9920 400-670-2313
上海办事处: 联系电话: 021-81138398 传真: 021-81138398
三星数码相机售后服务部: 4月1日已开通
网址: www.samsungcamera.com.cn

SAMSUNG www.photal.com.cn

《半路夫妻》片警陈小艺牵手代言“朗迪·格林特”

——格林特“智·惠”厨房品牌战略强势启动

日前,著名演员陈小艺在宁波签约代言“朗迪·格林特”厨房电器。

据悉本次格林特公司签约陈小艺代言是在公司成立九周年和160000平方米航母工业园首期落成之际进行的,标志着“朗迪·格林特”开始强势启动品牌战略!

在被问及格林特为什么会请陈小艺担任形象代言人时,格林特电器营销总监杨晋良认为:格林特电器的品牌宣传语是“智·惠厨房 好而不贵”,格林特的目的就是要为消费者提供具有智能、健康、领先技术的产品和服务,同时整合企业资源,降低管理成本,让消费者得到实惠,尊重消费者的每一分辛劳,倡导理性、明智和实惠的消费方式,这和陈小艺富有生活感、真诚、善良以及充满生活智慧的形象相吻合,所以请陈小艺代言。

不贵”,格林特的目的就是要为消费者提供具有智能、健康、领先技术的产品和服务,同时整合企业资源,降低管理成本,让消费者得到实惠,尊重消费者的每一分辛劳,倡导理性、明智和实惠的消费方式,这和陈小艺富有生活感、真诚、善良以及充满生活智慧的形象相吻合,所以请陈小艺代言。

宁波格林特电器成立于1998年3月,至今已整整走过了九个年头,格林特公司

发展到如今坐拥近160000平方米行业巨舰级产业园,拥有数条现代化智能生产线,拥有超过120万台烟机,80万台灶具,30万台消毒柜生产能力的行业巨擘;从没有任何知识产权的代工厂,到近百项各种专利的拥有者。格林特品牌快速成长的时机已经来临,本次签约陈小艺更将是顺风挂帆。我们相信,肩负“智·惠厨房”大旗的朗迪格林特定能让行业另眼相看!

万达紫金明珠5.1推出“连环四优惠”

据悉,城东楼盘——万达紫金明珠 <http://new-house.house365.com/list-916.html> 三期将于在五一期间推出“连环四优惠”

万达工作人员介绍,“连环四优惠”的具体内容为:万达紫金明珠1、前20名购房客户均可享受1%优惠;2、每天将在认购客户中抽出液晶电视一台;3、老业主介绍新客户购房,双方皆可同时享受半年物业费优惠;4、凡到现场看房客户均有精美礼品赠送。

作为紫金明珠的收官臻藏力作,紫金明珠三期将继续

沿用前期的经典户型,小区内配套公共设施即将全面登场。7500平方米的中心花园,处处皆现风景;社区生鲜超市、运动广场、篮球场、溜冰场、室外景观游泳池均已基本建成并部分已投入使用。除此之外,社区12班幼儿园,2000米林荫环彩步道等多个运动设施也将在后期陆续投入使用。

开盘的房源位于整个小区的西南角,万达地产将推出2幢(17、18幢)约100套左右的房源,其中二房面积为92-96平米,三房一卫面积为112-116平米,据了解,新房源的均价在6350元/平方米左右。

紫金明珠地处城东南,北临光华路,南接绕城公路,北望紫金山,南临秦淮河,附近有南京理工大学、南京农业大学、工程兵学院等诸多高校。目前,紫金明珠的交通情况也越来越便利,除了110路直达小区以外,公交雅高公司已正式将17路、37路公交线路引进小区内部,还有25路、81路、314路、115路等多条公交线路环绕项目周边。从区域的价值来说,城东南的魅力正在不断上升之中,万达紫金明珠的交通情况也渐趋便利,生活也在不断的提升之中。



近日,国产平板巨头康佳在目前主销的46、47英寸平板电视外,又新推超大尺寸的52英寸-63英寸别墅高清平板电视。其采用目前最先进的驱动引擎等核心技术,拥有超高分寸、高品质、高定位的“三高”优势。

八倍高清原装进口显示屏,屏至臻完美

康佳铂晶 领航大平板时代

——康佳52英寸超大屏幕液晶 横空出世

康佳别墅高清采用原装进口1920*1080超高物理分辨率铂晶级显示屏,真正实现1080P的图象显示。

丽翔二代引擎,成就巅峰画质

丽翔二代引擎由康佳全球研发中心和世界一流芯片商协同研发,它是平板电视产品技术最领先的处理平台,180MHz 双倍速处理,音频、视频信号分离的双芯片处理,

SOC集成芯片技术,智能背光双重环保等技术的全面提升和改善,代表着当今液晶产品的至高清晰水平。

康佳高清流媒体3C,开创家庭数码新时代

康佳此次推出的大平板系列,突破原有数码设备连接上的界限,真正实现全兼容、全数字、全高清、全速度四大特点,支持用户实现多元化、高品质的生活要求。

格力电器:10%股权捆绑经销商

格力集团拟向格力空调核心经销商转让格力电器10%股权的猜测终于得到了证实。

格力电器发布公告称,经珠海市政府和国资委批准,格力电器大股东珠海格力集团公司已于本月25日与河北北京海担保投资有限公司签署了股权转让协议,向河北北京海担保投资有限公司转让其持有的格力电器股份8054.1万股,占格力电器已发行总股份的10%。权益变动后,格力集团仍持有格力电器29.74%的股份,第一大股东的地位保持不变。

公告同时显示,河北北京海担保投资有限公司是由格力电器重庆、河南、河北、山东等10家销售公司合资注册成立的公司。这10家销售公司及

其股东都是格力电器的经销商,与格力电器没有任何产权关系,与格力电器也不存在一致行动人的关系。

一直以来,忠诚的经销商队伍和畅通可控的销售渠道是格力电器开疆拓土的利器。在资金方面,格力电器得到了经销商的大力支持,刚刚公布的格力电器一季报显示,其预收帐款高达54.03亿元,银行存款超过40亿元;在售后服务方面,销售公司不仅负责格力电器的销售,而且还全权负责格力空调的安装和售后服务,目前格力空调在全国的专业售后服务网点超过5000家,彻底解决了格力电器的后顾之忧;在品牌建设方面,销售公司充分发挥贴近市场的优势,通过当

地的报纸、电视、户外广告等媒介做了大量的宣传推广工作,精心培育“格力”品牌;在市场方面,经销商一心一意经营格力品牌,由经销商投资设立格力空调专卖店超过3000家;在渠道管理方面,销售公司确保了格力渠道的有序、稳定、可控和持续健康发展。

正是在经销商的大力支持下,格力电器取得了骄人的业绩,产销量连续12年位居全国第一。根据2006年年报,格力电器去年实现主营收入238.03亿元,同比增长30.32%;实现净利润6.28亿元,同比增长23.88%;今年一季度,格力电器更是“开门红”,实现主营业务收入70.63亿元,同比增长60.22%;实现净利润1.64亿元,增长31.63%,进一步拉大了和竞争对手的距离。