



苏宁、国美、五星三大家电巨头展开黄金周第二波促销攻势

这两天,买啥家电都便宜

苏宁

数码产品降幅 40%

“五一”长假过半,商家在赚得笑呵呵的同时,促销大战也进入了白热化阶段,苏宁电器南京大区采购中心负责人程飞昨天透露,高端套餐客户和返程客流将成为苏宁的重点目标,一系列的专项服务也将全面出台。

黄金周后期价格更优惠

长假后期出游、返乡市民的陆续回城,加之空调消费的拉动,家电市场将再次形成一个消费高潮。苏宁电器近两日的销售数据显示,每天的销售保持平稳状态,未出现明显回落,空调、彩电更是因成交率提高,部分品牌的销售反而有所增长。

程飞介绍,黄金周后期的消费能力不可小觑,同样能占到整个黄金周整体销量的四成,苏宁电器在节前就已经和各大厂商就长假期间的货源问题签订了协议,整个长假期间优先保证苏宁电器的货源。“从黄金周前三天的销量来看,苏宁同时满足了消费者低价的需求和厂商利润的需求,成为走量最大的家电销售渠道。最后几天,工厂意图进一步扩大销量必然将加大对主流渠道的资源投入,因此,黄金周后期的产品价格将再次下跌,苏宁将获得更大的良性格优势。”程飞说。

“五一”长假过半,许多促销礼品均发放完毕,同时,各大品类的畅销货源部分告急。为了保障黄金周后期的正常促销,苏宁电器在南京地区又追加了5000万的促销资源,各个商场的礼品重新达到满仓状态。

顾问式服务不用排队

“一系列的促销活动将继续,但同时我们将把更多的资源和货源集中到特定客户身上。”程飞对黄金周后期的消费人群也进行了仔细的分析。这些消费者首先是不喜欢过于集中拥挤的购物环境,更倾向于舒适购物的高端用户;其次是部分在节后有婚嫁计划,准备套餐采购,但前期购物时间成本太高故推后的团购客户;第三是假期先旅游后购物的返城客流。

针对这种情况,苏宁调整了产品策略和营销策略。首先是降价力度集中投放到空调、平板电视、商务手机、双开门冰箱、700万像素数码相机、硬盘数码相机等高端家电产品上,最高降价幅度达40%,比“五一”第一阶段还要下调10%左右;其次是将店面服务体系从人流高峰期的模块化流水作业,调整为单到底的顾问式作业,组织VIP电器专家为套餐顾客提供全程导购、收银绿色通道、套餐特价、统一配送等各种服务。

快报记者陈刚 通讯员 钟炼

国美

买手机“满千返百”

在前三天取得销售翻番的成绩后,南京国美瞄准返城消费者发出第二波攻势,将拿出更多更优惠的资源回馈广大消费者,其中,国美独家推出“手机满千返百”活动,抛出“后四天更疯狂”的一系列举措。

88元就能买手机

从昨天开始,国美各卖场新增了手机满1000元返100元购物卡的优惠活动。记者在国美电器新街口店看到,每个楼层的柜台前都围满了人。

南京国美运营总监江波表示,3C产品是黄金周南京“回程人群”的主要消费内容,这部分消费者成为家电卖场“二次争夺”的对象,国美因此加大了这方面的促销力度,为消费者“大把省钱”。针对指定品牌手机推出了“满600元送1G存储卡”的活动,摩托罗拉C118仅卖88元,三星C128彩屏只要399元,诺基亚一款130万像素的手机跌破150元。此外,在国美电器购买不同品牌的数码相机送1GSD卡、三角架、名牌DVD、手表等礼品,其中新街口店和正洪街店还限量推出“购买数码相机送名牌MP3”的活动。

联手苏果 积分当日换

江波介绍,国美电器还

与苏果超市强强联手,国美会员卡积分当日就可现场换取苏果商品,等于购物加赠礼品。

据悉,国美电器与苏果超市合作为会员准备了近百款居家生活的必备物品,有餐巾纸、洗发液、床上用品、洗手液、收纳盒、收纳柜、擦手巾、厨房净及健身卡等。所换商品均由苏果超市提供,确保商品品质无忧。

今天签名售机,买空调快出手

根据销售数据显示,南京国美三天彩电销量高达5000多台,在国美新街口卖场,液晶、等离子平板彩电的销售额已占到彩电总销售额的70%左右,相比去年同期增长了200%。彩电直降幅度达到历史最高水平,长虹彩电一款直降1500元,创维彩电一款返1000元,康佳彩电一款返2000元,厦华彩电一款返3000元。32英寸液晶2490元,37英寸液晶4900元,42英寸液晶5490元,46英寸液晶7900元。

南京国美空调销量同比增长200%。采销总监付建捷表示,空调销量之所以出现井喷,与南京国美这次史无前例的促销力度有很大关系。考虑到南京市民的购机需求,国美电器将陆续邀请各名牌空调生产厂家老总前来签名售机。今天上午9点,美的空调南京中心总经理姚银锋将会准时出现在国美新街口店。根据不同机型,老总签名可抵现金200-1000元不等。

快报记者 陈刚

五星

2亿元商品强力放“价”

“消费者花在家电上的钱多了!”面向消费者需求,五星电器一位负责人昨天表示,从今日起,促销力度再度升级,2亿元商品强力放价,其中大部分是国内外一线品牌。

2亿元商品给你讨便宜

五星电器企划中心总监景星说:“今年不少理性的消费者将家电购买计划放在了黄金周中期,刻意避开第一波的拥堵。针对这部分消费者,五星电器保证第二波的促销力度、优惠力度更大!针对最后2亿商品强力放价,蓄势待发!”

早在去年五星和百思买合资后,就已陆续完成与十余个厂家大盘协议的签订,预先以“谷底价”采购了10亿元空调,可以确保五一空调价格在市场上最优惠。海尔、格力、大金、三菱电机、美的、科龙等知名品牌不仅为五星提供价格极具优势的货源,还准备了大量五星独有的定制型号商品,其中海尔一款1.5P冷暖空调仅售2099元。

五星电器还保证空调差价双倍还:三日内同城保价,差价双倍赔付。另外消费者购买空调即送超值688元空调服务金卡。每天前100名购买空调的消费者加赠百事可乐一份。

黄金周期间,五星平板彩电最高直降5000元。松下的一款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。

送货安装保证及时到位

五星表示,五一期间要通过提升服务质量作为赢得竞争的重要手段。五星电器表示已预料到空调火爆,售后送货、安装队伍早在4月份就扩容增军,进行专业再培训,专门为五一黄金周增加了600多辆大型送货车辆,几千名售后工人。五星服务中心总监保证,“就算遇到爆发性销售,我们的送货、安装力量绝对能对付!”

为了让售后部门第一时间共享到顾客的信息,快捷地为顾客送货、安装,五星电器特意从其他中心挑选了打字速度最快的白领们到卖场支援顾客信息录入。信息系统节前专门增加了数据交换机,工作人员放弃五一休息,确保收银系统、顾客录入系统的顺畅。

五星同时排定210名中层以上的管理员工在假日期间分布全国,作为处理假日期间顾客任何不满投诉的当地最高责任人。另外消费者有任何家电问题,都可以拨打五星全国统一服务热线4008286666。

快报记者 陈刚 通讯员 方乐

中央商场 CENTRAL EMPORIUM
活动时间: 5.1-5.7

南京中央商场鞋帽商场 庆“五·一”大酬宾

特别推荐
5.3-5.7期间,花花公子女鞋 全场5-6折

品牌女鞋: 百丽、千百度、星期六满400元减200元现金 哈森、百思图、康莉 满200元减100元现金

时尚女鞋: 达芙妮、他她、索菲娅、金利来、漂亮宝贝、蔚莎、维姿、莱思丽全场5-8折

精品男鞋、休闲鞋 梦特娇、鳄鱼恤、木林森 全场六折,花花公子、皮尔卡丹全场七折,路伴全场5.1折

特别活动: 限时送“巾”喜, 5.1-5.7期间12:00-16:00,购鞋单张发票满200元再加送价值40元的浴巾一条

详见店堂公告

中央商场 CENTRAL EMPORIUM
活动时间: 5.1-5.7

庆“五·一”全场电器火爆销售,激情推出套餐惠卖,回赠天下

买电器到中央

战略合作全面启动

家电魔方,豪礼随意拼

●A组家电(冰箱、洗衣机、空调) ●B组家电(油灶、浴霸、热水器)

1、购A组家电+B组家电任意搭配,即加送价值100-500元礼品。
2、套餐好礼欢乐送,礼品有:美的电饭煲、美的电风扇、美的微波炉、电磁炉等
3、参加品牌:
●冰洗类:西门子、博世、松下、小天鹅、海尔(300升以上)
●油灶类:方太、帅康、樱花
●空调类:海尔、格力、奥克斯
●热水器类:艾欧史密斯、林内、阿里斯顿、奥普浴霸、皇明、华扬

送利送礼送服务 新品新款新选择

(特价机除外,详见店堂公告)