

# 资讯南京



● 最全面最及时的实用资讯 ●

## 五星力推“品质空调” “三大承诺”为五一黄金周护航

面对五一黄金周即将掀起的空调销售高潮,五星电器首次提出“品质空调”的概念。五星电器品牌与市场推广中心总监景星表示,所谓“品质空调”就是集价格优势、环保、高效、美观、优质服务等特点为一体的空调,以此作为五星2008年空调战略的核心部分。五星将通过“品质空调”的推广来体现五星“以顾客为中心”、营造品质生活的理念。现在五星电器新的品牌定位是“品质生活,终身保障”,提供终身保障,提供长久的维护和关怀,“品质空调”就是五星基于顾客细分作出的选择。

五星作为渠道商,今年在订制的空调中有75%的能效在三级。五一黄金周,五星将拿出专项资金对购买高效空调的消费者发放节能补贴,来刺激节能高效空调的消费。五星电器营销中心总经理宋镁表示,新冷媒技术正在被消费者所接受。这次五星也加大了“新冷媒”空调的采购量,消费者购买节能环保机型可以参加五星的专项优惠活动。

又讯 针对即将到来的“五一”销售高潮,五星电器“以顾客为中心”推出了三

大承诺。

第一大承诺:提前预约享受团购最低折扣。4月30日下午南京14家门店联动举行团购,让消费者在节前就能买到和五一期间一样优惠力度的家电。五星电器从4月21日起全面启动预约活动,消费者只要到五星电器各个门店总台,预存50元即可得100元现金券,此券在团购期间全场通用。

第二大承诺:五一同城价保。4月24日到5月5日,推出“五一特别承诺,五星价格保证”活动,消费者在五星电器任何一家门店购买家电后,如果发现其他商家同品牌同型号商品的当日价格低于五星电器当日价格,凭其他商家的有效销售凭证可以在五星电器索取赔付,五星电器各家卖场已设专人接待消费者在价格方面的投诉。

第三大承诺:服务全升级 确保无忧消费。五星电器2小时准时配送服务项目,在五一期间确保实施,全国客服热线4008286666,另外五星还调试收银系统,加增临时收银台,提高速度,减少消费者排队等待时间。 见习记者 王凡

## 共同发力黄金周 PC市场 戴尔进驻苏宁300家门店

近期,戴尔宣布将加大与苏宁电器等中国连锁销售渠道的合作。据苏宁电器营销总部执行副总裁王哲透露,在五一之前,戴尔将进驻苏宁在全国的300家门店,并做好了参与五一黄金周促销大战的各项准备工作。

苏宁电器与戴尔成为最佳合作伙伴后,戴尔产品进入苏宁销售的产品型号数量将比同行增加50%。在销售形式方面,双方将在戴尔电脑的物流配送领域推出BTO(build to order)订单销售和BTS(build to stock)库存销售两种销售形式,还将联合开展校园营销等活动。在服务方面,戴尔将进入苏宁100多家旗舰店开展售后服务工程。苏宁电器营销总部执行副总裁王哲预计,苏宁销售网络年度内将为戴尔实现20万台以上的电脑销量,双方将实现全面共赢。

4月开始,苏宁电器与戴尔已在全国主要一线城市的300家门店展开戴尔电脑进店工程,其中100家门店设立

了戴尔的品牌专区,其他200家门店则是设立戴尔专柜。从现在开始,消费者已经可以在苏宁这300家门店购买戴尔的一系列手提和台式电脑。针对五一黄金周,苏宁采购的戴尔电脑总量超过2万台以及显示器、打印机、墨盒等产品,总采购金额达一亿元。Dell10年礼·缤纷你的娱乐新生活”活动将投入500万元促销资源,另有USB闪光音箱、笔记本内胆包等礼品奉送。

快报记者 史丽君

## 广电宽带“自由行” 剪掉使用期束缚

广电宽带“自由行”活动在4月中旬正式启动。据了解,广电宽带“自由行”的“自由特色”主要体现在以下几个方面:想用就用,想停就停,再无协议捆绑使用期的束缚;包月计费,再无超时使用的烦恼;你可以网银进行续费,免去了往返营业厅的麻烦;此外,在南京广电宽带网络覆盖范围内自由移机,移机费用减半收取。

广电宽带“自由行”的资费标准为:初装费200元,包月使用费80元/月;一次性交纳半年即可获赠一个月宽带使用时间;CM方式接入的用户将免费获赠Cable Modem一套。活动期间办理的用户还将获赠价值298元的品牌套装杀毒软件。

快报记者 徐勇

## 投放120亿资源实行全线普惠 国美让利3000万决战“大黄金周”

南京国美从4月26日开始,实施为期9天的五一“大黄金周”战略,本周末更以大厂店开业酬宾活动为契机,引爆石城家电市场。

为打好今年五一“大黄金周”战役,国美投放120亿元采购巨单,实行全线普惠让利,最高降幅超过50%,让利金额高达3000万元。南京国美更将推出10万台特价机空调,畅销型号降价幅度最高在40%以上,空调主力1.5匹冷暖挂机每套跌破2000元,多年未见的1000元以下的空调

再次“重出江湖”;6万件特价数码商品,价格全线普降15%,部分降幅达到50%,主流笔记本2999元放量供应,800万像素数码相机仅售900元;彩电影院系列让利达千万,万台特价机放量促销,主流40英寸液晶彩电全线下调2000—4000元,对开门冰箱平民价出售仅4990元。

此外,南京国美家电全场返现再赠礼品,最高返现10000元。“大黄金周”期间,在国美电器购买的家电,如出现活动期间价格下调或高于

同类家电商场,差价5倍补偿。凭会员卡到国美全市12家门店(含周六开业的大厂店)购物,除了享受所有优惠活动之外再加赠精美礼品。在此期间,国美通讯举办免费去意大利看足球米兰德比活动,您只要发送手机短信,就有机会前往意大利体验激情!

为给消费者提供全方位的服务保障,国美推出“诚久保障”“家安保”“家电维修”等一系列服务举措,全面解决消费者购买电器后的忧虑。

快报记者 杨坤

## 苏宁·街区歌舞 大联欢周六登场

一边在宽敞明亮的市场里享受实惠购物,一边还能欣赏富有特色的歌舞表演,如此将购物与娱乐结合的活动,将于4月26日至5月25日的每个周六、周日下午2点,在苏宁商品批发市场前广场上演。此外,“五一”黄金周3天,精彩节目更将连续亮相,5月3日,苏宁商品批发市场自己组织的一支文艺表演队也将登上舞台。

这场名为“唱响河西——苏宁·街区歌舞大联欢”的活动,不仅有大量南京街道文化站的文艺骨干分子参与,而且有不少南京知名歌手助阵,更有在全国群众汇演中获奖的节目献演。

与此同时,以“火红的五月交响曲”为主题的促销活动也将在苏宁商品批发市场展开,每周有不同的主题促销活动,所有品牌商品都将以最低折扣销售,且购物就送礼品。

快报记者 史丽君

### 生活提醒

**停水预告**  
4月24日22:00至4月25日8:00,傅厚岗(湖北路至中央路)、中央路(湖南路至鼓楼广场)沿线两侧用户

**停水。南京市自来水总公司 停气预告**  
4月25日13:00至17:00下列地区停气:鼓楼新村11幢、15幢周围用户。港华

## 南京市房产管理局拆迁公告 宁拆公字(2008)12号

华宏C地块项目经我局审核许可实施房屋拆迁。现将有关拆迁许可等事项目公告如下:  
房屋拆迁许可证号:宁拆许字(2008)第012号  
拆迁范围:下关区:中央北路181号、幕府山西营区核工业华东地质勘探局272大队。[拆迁以宁规城中用地(2007)0045号规划用地红线范围内国有土地上的房屋为准]  
拆迁期限:2008-5-7—2008-8-6  
不服上述拆迁行政许可的,可在法律规定的期限内,提起行政诉讼或行政复议。  
拆迁人:南京市土地储

备中心、南京市下关区建设局 拆迁人联系电话:58591711  
拆迁实施单位:南京房政房屋拆迁有限公司 拆迁实施单位电话:58821359  
拆迁实施单位法定代表人:张远扬  
拆迁评估单位:江苏金宏土地房地产评估咨询有限公司 拆迁评估单位电话:84577337  
请上述范围的单位和居民做好拆迁准备。  
拆迁监督单位:南京市房屋拆迁管理办公室 投诉监督电话:84706449  
特此公告。  
南京市房产管理局  
2008年4月23日

## 去苏州“血拼”婚纱周日出发

前不久,快报联合苏宁百货商品批发市场,发出到苏州“血拼”婚纱的召集令,打动了不少准新娘的“芳心”。经过两个多星期的报名和遴选,45位准新娘和她们各自的同伴,将应邀踏上我们苏州婚纱

一条街的“血拼”之旅。现在,准新娘们,注意啦!凭报名时登记的姓名及身份证就可以登上我们的免费空调大巴,车将于本月27日早7:00,在位于清江路99号的苏宁商品批发市场门前广场准时出发。

值得一提的是,此次活动的主办方之一,苏宁商品批发市场,还为准新娘们准备了一份惊喜礼物——在前往苏州之前,到威尼斯假日酒店参观,零距离体验威尼斯风情。

快报记者 史丽君

## 皮肤病防治讲座 周六登上科学会堂

近期过敏性皮炎患者发病频繁,水痘、带状疱疹等病毒感染性皮肤病也纷纷袭来。春季常见皮肤病如何预防?中医美容有哪些经典方法?  
围绕这些问题,现代快报于4月26日9:30—11:30推出健康公益讲座,本次活动由云南绿A南京分公司协办,主讲人为江苏省中西医结合医院皮肤科副主任医师朱黎明,地点:成贤街118号科学会堂3号门2楼综合厅(乘31、352、48、11路至鸡鸣寺站)。快报记者 金宁

## “蓝色经典”凭什么被评为中国驰名商标

近日,国家工商行政管理总局及商标评审委员会认定“蓝色经典”为“中国驰名商标”。根据中国驰名商标认定和保护规定,“蓝色经典”商标将在全球范围内受国际法律的保护。这是继“洋河”荣获中国驰名商标后,江苏洋河酒厂股份有限公司获得的又一中国驰名商标,成为拥有两个“中国驰名商标”的白酒企业。我们从三个方面解读洋河蓝色经典被评为中国驰名商标的理由:

**品牌的成长速度。**洋河蓝色经典在品牌上成功实现了品牌文化及品质差异化定位,

满足了消费者现代生活的需求,在短短的四年内获得了业界及消费者相当高的关注度。2004年,洋河蓝色经典销售突破7600万元。2005年销售2.8亿元,同比增长269%。2006年达到6.78亿元,同比增长140%。2007年更是达到14.27亿元,同比增长112%,每个月的销售增长幅度都在三位数以上,创造了中国白酒单品牌成长的奇迹。

**品牌的品质高度。**消费者消费喜好及好酒标准,不仅包括内在的产品质量,更包括无形的品牌形象,洋河蓝色经典正是顺应了这一消费需求。

**品牌的文化深度。**洋河蓝色经典掀起的“蓝色风暴”让白酒市场焕发新的生机,天之高为蓝,海之深为蓝,火之纯为蓝。爱之深为博大,思之远为深邃,意之境为纯粹,这是对洋河蓝色文化的一种演绎。这是洋河蓝色文化创新的成功。

一个品牌能被评为中国驰名商标不仅是品牌自身价值的体现,更是一个企业综合实力的明证,近三年来,洋河酒厂全面实施以洋河蓝色经典为主导的品牌战略,加快市场全国化的步伐,实现了又好又快的发展!备受社会各界和同行关注,称之为“洋河现象”。