

政策·解读

7月2日,财政部、商务部、发展改革委、工业和信息化部等部门联合印发了《家电以旧换新实施办法》,从2009年6月1日至2010年5月31日,凡在北京、天津、上海、江苏、浙江、山东、广东、福州和长沙等9个试点省市注册登记具有法人资格或具有试点省市当地户口,在规定时间内交售旧家电并购买新家电的单位和个人,在购买新家电时可享受新家电销售价格10%的家电补贴。此次列入家电以旧换新补贴产品范围的品种有:电视机、电冰箱(含冰柜)、洗衣机、空调、电脑等5类。

补贴上限为:电视机400元/台,冰箱(含冰柜)300元/台,洗衣机250元/台,空调350元/台,电脑400元/台。购买人购买新家电时直接申报家电补贴,由销售企业代财政部门进行审核,对符合要求的,当场兑付补贴资金。



国家版“以旧换新”已出台 企业版“以旧换新”仍受宠

上周四,千呼万唤的国家版“以旧换新”细则终于出台,然而相比于早已面市的企业版“以旧换新”,国家版的吸引力着实有限,记者在采访中了解到,消费者对五花八门的企业版“以旧换新”依旧保持热情,对新近出台的“国家版”还有不少异议。

比折扣

从目前公布的国家版“以旧换新”来看,补贴的比例是新家电售价的10%,但有上限限制,最高400元。旧家电的评估细则还没具体化,这样的折扣和之前的企业版“以旧换新”相比,优势并不显著,众多家电品牌自身发起的“以旧换新”都是无论品牌、好坏、大小、品类都可以折旧,折旧加厂家补贴,新家电的最高降幅可高达2000元!

比手续

记者在前期的采访中了解到,企业版“以旧换新”从回收旧家电到销售由企业统一来完成,用户只需现场交出旧家电即可马上获得补贴购买新家电,或者电话预约让厂家上门回收,然后凭折扣卡去购买新家电就可以了。

而国家版“以旧换新”则不同,回收企业和销售企业是分开的,据《家电以旧换新实施办法》显示,手续显然更加繁琐,首先具有试点省市当地户口的用户才可以享受“以旧换新”政策;其次,旧家电的回收流程需要消费者通过网络或者电话提出交售旧家电,回收企业将上门收购旧家电,并向消费者开具国家统一印制的家电以旧换新凭证,消费者凭该证向销售商购买新家电,销售商按新家电售价扣除补贴后的价格卖给消费者,后者凭借发票存根和相关记录向财政部门申领补贴,而回收企业和销售企业都还要参与相关的招标才可以确定。

如此比较,企业版的操作性明显优于国家版,这对消费者的消费热情来说无疑是个“打击”。

记者手记

以旧换新 消费者在担忧什么?

有实惠老百姓当然会支持,然而在政府20亿补贴政策的背后,不可忽视的是是否有厂家在政府补贴之下悄然提高产品售价以谋取额外利润?尽管大多数厂商均非常注重自身品牌美誉度,但亦难免会有部分品牌从中牟利,相关部门是否可以参与补贴活动的产品进行价格监控呢?保证消费者能够以最合理的价格购买商品。

与此同时,大量旧家电的回收,是否会造成有不法商人通过维修、翻新等方法回到市场“充新”销售?目前“充新”销售的现象在手机市场已经屡见不鲜,如果旧家电也加入到“充新”大队中来,其风险不可估量,相关部门能否在保证换新品质的基础上确保旧货的正规回收呢? 快报记者 王多

“家电下乡”的城市版

“以旧换新”能给城里人换来什么

从“家电下乡”到“以旧换新”,一个惠及农村一个惠及城市,有人说“以旧换新”可谓家电下乡的补充政策,家电下乡在于刺激农村内部需求力,以旧换新则在于刺激城镇居民消费力,两者相辅相成对于国家4万亿刺激内需政策起到保驾护航的作用。以旧换新,这个城市版的“家电下乡”利好政策,究竟可以给首批9个试点省市的消费者换来什么?

产品

家电的升级换代提前了

“家里的34英寸大屁股电视一点都没坏呢,不过“以旧换新”优惠力度很吸引人啊,将它换个液晶屏一步到位算了!”这是记者在瑞金路金润发社区超市彩电销售现场听到的市民声音。在销售现场记者了解到,很多消费者拿来的“旧”其实并不“旧”,就是冲着“以旧换新”的实惠,纷纷来“升级换代”。

对此海信南京分公司总经理何先进表示,坦白说无论是国家的还是企业的“以旧换新”行为,对城市真正的高端家电消费者来说并没有太大的吸引力,但是“以旧换新”的最大意义并不真的要发起“全民换购”,而是要对家电消费的升级意识做出实在的推进与普及,消费观念的转变才是最根本的。

渠道

社区超市的家电销售火了

记者在采访中发现,在来势汹汹的“以旧换新”购买热潮中,各彩电品牌几乎都采取了“超市+卖场”的两手抓政策,社区超市借着自身地理位置的优势,凭借“以旧换新”的确拉动了不小的销量。

TCL南京分公司有关负责人告诉记者,“以旧换新”和一般的购买行为有些不同,扎堆居民区的社区超市可以起到事半功倍的宣传效果和咨询便利,但从销量来看,尽管超市家电区在此次换购中有了3-4倍的涨幅,但连锁卖场仍是换购的主要战场,首先南京的家电消费习惯还是锁定卖场,其次卖场的覆盖率远远超过超市,样机也会比超市丰富许多,消费者的选择余地也会大很多。

行业

家电销售今年淡季不淡了

按照惯例,除了制冷家电外,七八月对于大部分家电品类来说算是淡季,尤其是彩电行业。创维南京分公司市场部经理薄佳告诉记者,目前我国正处于平板电视普及阶段,不仅是替代CRT电视,平板电视本身也在经历着更新换代的发展。“家电下乡”政策主要刺激了三四级市场的购买力,对一二级市场的影响较小,但今年五月开始实施的家电产品“以旧换新”政策首先在北京、天津、上海、江苏、浙江、山东、广东、福州和长沙等9个省市开展,由于我国城市市场中电视普及周期早、普及率高,所以“以旧换新”政策有效地刺激了一二级市场消费者更新换代彩电产品的热情;“以旧换新”与“家电下乡”政策全方位地刺激了国内平板电视的消费。

快报记者 王多

美的中央空调首家旗舰体验店三重惊喜等着您

一重惊喜:即到即送,凡参加现场活动,即可获赠300元现金抵用券和旺旺大礼包。两重惊喜:六重豪礼,买多送多三重惊喜:冠军联盟,品牌家

居折上折,凡现场购买美的中央空调产品,可享受冠军联盟品牌产品(欧派橱柜、东鹏陶瓷、雷士照明、大自然木地板、红苹果家具)折上折优惠,在

各品牌原有折扣基础上享受额外优惠。

地点:南京市江东中路1号美的中央空调M-HOME家居体验馆

促销不再是应对淡季的杀手铜

厨电大牌借淡季回馈用户深入人心

伴随着梅雨季节的到来,房屋装修已入难熬的淡季,家电圈里的厨电销售也随之走淡,各品牌纷纷拿出超大力度的促销来争夺淡季市场渡过“难关”。近日,记者在各家电卖场采访时厨电大牌方太在如此淡季却另辟蹊径,不搞促销搞回馈,没有诱人的促销力度,方太的各专柜却也人气旺旺。

谁说只有促销才有人气?

在采访中,记者了解到,一进入淡季方太就如以往地开始了自己的厨电节,但方太的厨电节不是大打促销牌,而是集中精力对老用户进行回访,据悉,方太会以报名或抽取的方式对用户的方太厨电进行免费安检以及维护,对此方太南京分公司总经理周杰表示,方太自己的厨电节这已经是第三届了,业内基本没有品牌可以坚持做下去,我们的厨电节不是借着节日的名目大搞降价送礼的促销,而是派专人搞回馈用户,谁说只有促销才会有人气?要让老百姓信任一个品牌最重要的是让他对品牌放心,而不是觉得占了便宜。据方太市场部相关负责人介绍,此次厨电节要持续到9月,方太要用充足的时间来把回馈工作做到位,做扎实,如果说用一些促销噱头可以吸引一批新客户的话,那么维护老客户就费心得多,必须用心花心思去做细节才会让客户真正建立起对品牌的信任。

全能厨电方太家族频添丁

目前在市面上可以看到的方太厨电已涉及抽油烟机、灶具、消毒柜、嵌入式微波炉、嵌入式烤箱等,是所有国产厨电品牌中种类最齐全的,对此周杰表示,厨房电器在国外是非常重要的家电产品,一般常用的会有13-14种,方太在这方面的产品线显然还有相当的差距,方太要打造的是全能厨电的整套理念,目前方太已开发出电饭煲、甚至嵌入式冰箱,方太厨电家族的成员在不断更新,同一品牌的产品一体化不仅有助于厨房美观,更为消费者的购买与使用提供了便捷,这也是国产厨电发展的必然趋势。

快报记者 王多



当刘谦遇见方太,谁更神奇? 想了解好厨电的下一个神奇,让第三届方太厨房电器节为你一一揭晓。体验如魔术般的非凡厨房,就等你来见证!

活动内容:

电器节真情回馈

欧式两件套: EH06+HL2G 原价7160元/套 特价5300元/套
EH16+HL2B 原价7016元/套 特价5180元/套
EH19+HL2G 原价5925元/套 特价4265元/套

油烟机单品: EH19 原价: 3450元/件 特价2750元/件
SY09 原价: 1688元/件 特价1280元/件

购EH06+HL2G+03B或EH16+HL2B+04C指定三件套加赠美的微波炉一台

热水器服务安检进行中

您只要在7月2日-9月6日期间拨打当地服务中心电话进行预约,五年以上服务经验的高级技师专家将亲自上门对您的热水器进行安全检查。

金牌服务大礼包活动即将启动

从7月10日起,凡购买方太产品两年以上的用户,拨打当地服务中心电话预约,前500名顾客就可免费享受价值180元的“厨房电器专家级保养”服务。

售后服务热线: 025-58071393 025-58074633

7月26日方太&米博联合专卖店团购预热报名中 预订热线: 025-66885367 025-58074788