

南京跑步入冬

苏宁取暖电器俏销

刚刚进入 11 月中旬,南京便跑步入冬,迎来了几十年来最早的冬天。骤降的气温让许多人吃不下,于是乎空调、油汀等各种取暖电器开始崭露头角,成为抢手香饽饽。在苏宁电器各大门店,取暖电器被摆在了电梯口等显眼位置,苏宁还特地加大了营业面积和出样的产品数量,吸引了一拨又一拨的顾客上前选购,令售货员应接不暇。空调区域中也满满当当地围着顾客。“这几天来买空调等取暖电器的人太多了,有的取暖电器刚上柜就被买走了,现在正在紧急安排从雨花大库调拨过来呢。”苏宁电器有关工作人员告诉记者,虽然已经提前在门店仓库备了货,但还是供不应求。

据苏宁近 3 天的销售数据显示,苏宁电器南京地区取暖电器平均每天销售量在 2000 台左右,其中取暖器平均成交量在 1000 台左右,油汀平均在 600 台,暖风机成交量在 400 台左右。因为南京今年提前入冬,和去年同期相比,取暖家电整体的市场销售增幅 500%。品牌方面,先锋、美的、格力、艾美特等取暖电器销售倍增。空调表现同样抢眼,苏宁上周一天的销售空调台数近

800 台,进入 11 月份以来,空调整体同比增幅也达到了 60% 以上。

苏宁电器有关人士告诉记者,今年的取暖电器热销一方面是外在的自然因素导致的,骤降的温度是最直接的刺激因素;另一方面,取暖电器自身的特点成为又一诱因。从空调来看,高效空调已经成为市场主流,价格上较之往年着实下降不少,多款一级能效空调的售价都不足 2000 元;而取暖小电器则以体积小、便携、节能等特性取胜。该负责人告诉记者,以取暖小电器为例,较之以往的取暖小电器,今年的产品具有更加鲜明的特点:首先,在外观设计上更加美观,其次加热速度大大提升,加热效果非常明显,这样能更加省电,再次,安全性和环保效果更好了,如不少取暖电器使用了电热膜,有效地避免了光污染。

眼下,苏宁电器拥有齐全的取暖电器品牌,而且在库存备货上也十分充足,完全可以满足市场需求。苏宁提醒说,购买取暖电器时一定要选择质量可靠的厂家和商场,以保证能享受到周到的售后服务和安全可靠的质量保障。

【苏宁取暖家电星级畅销榜】



NO.1
先锋 S 型油汀 DS671
559 元

推荐指数:★★★★★
上榜理由:采用宽大片型设计,热传导有效提高 20%,热效率更持久。自动温控,过热保护,安全放心,万向大脚轮设计,稳定牢固,拆装简单,移动方便。

NO.2
美的油汀 NY18AS-10
438 元



推荐指数:★★★★★
上榜理由:1800W 大功率 10 片油汀,进口加厚钢材,航天机油,经久耐用。两挡温度可调,自动温控,过热保护,安全放心。

NO.3
惠而浦正 1.5P 冷暖挂机
ASH-120C1(白)
2699 元



推荐指数:★★★★★
上榜理由:1 级能效,过滤网清洁提示;七色过滤网;无冷风预热;防霉运转。

NO.4
艾美特取暖器 HC1637S
386 元



推荐指数:★★★★★
上榜理由:欧式外观,与世界流行同步;开机 5 秒即热,即开即暖;立式、嵌入式、壁挂多种安装方式;大面积快速供热,无噪音无光污染;通过防水测试,浴室适用;倾倒自动断电,安全无忧;

NO.5
美的取暖器 NDK18
420 元



推荐指数:★★★★★
上榜理由:1800W 功率,台壁两用,高效铝片发热体。自动温控,过热保护,安全放心。

NO.6
桑普超薄平板取暖器
1601M 790 元

推荐指数:★★★★★
上榜理由:散热面积大,外观时尚,人性化把手。



东方感恩季 VIP 轻松玩转积分冲刺

东方感恩季第二波温情传递开始了!岁末积分还不够,衣橱里还没准备好温暖的冬衣,看中的新款羊绒衫还没带回家?你还在等什么,到东方商城体验感恩季的暖暖温情吧。

VIP 积分大冲刺

东方商城 VIP 感恩回馈,让您轻松玩转积分大冲刺。即日起至 22 日,东方商城全馆累计现金消费满 500 元送 200 元电子券,另累计现金消费满 500 元及以上加赠 2000 分,积分计入全年。

冬日贴心关怀

阳光从玻璃的屋顶洒下,贴着暖暖的羊绒,披着厚厚的大衣,冬天里也可以温暖又时尚。享受最贴心的关怀,尽在东方商城。

12 日至 22 日,2F 女鞋部分 400 减 200;3F 羊绒部分 300 减 100;5F 运动户外 400 减 80;20-22 日 6F 厨具单柜累计 600 抵 100;6F 惠卖厅羊绒:贝加尔、帝高等 298 元-1180 元。

刷卡享好礼

刷江苏银行信用卡、广发银行信用卡、浦发银行信用卡有手机话费、果盘套装及蚕丝被等礼品赠送。礼品有限,赠完即止。



桐乡世贸中心展浙商风采



全程车道上楼,全向人车分流,并拥有 2000 多个停车位。目前,很多国际前端的知名品牌已经进驻桐乡世贸中心,皮包:骆驼、保罗、CK 等,皮衣:万胜、和泰、享帝诗以及裘皮:第一夫人、蓝尊、凯撒、安惠子等等,为奢侈品消费人群开辟了皮革市场前所未有的购物享受。

11 月 18 日,位于浙江桐乡的桐乡世贸中心隆重开业。作为桐乡“新浦东”经济大发展战略的核心项目,桐乡世贸中心担当着一个重要的角色——未来国际商业模式的实践者。

世贸中心也将与乌镇、嘉兴南湖等旅游区建立战略合作关系,将专业市场有机地融入旅游线路中。

雄踞长三角黄金中心,面向上海、杭州、苏州等城市群,辐射沪浙苏皖赣等广袤市场腹地,作为一个功能跨界、复合多元的大型市场,桐乡世贸中心涵盖服饰批发、原材料供应、名品旗舰广场、餐饮娱乐休闲街、商务办公、酒店服务六大功能,集商贸流通、旅游购物、休闲服务于一体。全楼中央空调、

如此宏伟、繁荣的商城,从破土动工到盛大开业仅仅用了短短的八个月的时间!从第一块砖、第一间铺位、第一件商品、第一个顾客……董事长卢小丰先生带领他的团队以世人无法置信的速度和质量,创造了一个建筑史、招商史、销售史上的奇迹;一个民营业突破金融海啸的奇迹!

商道

花样翻新 促销手段大起底

进入 11 月,南京百货商家的促销花样不断翻新。面对眼花缭乱的促销方式,大多数消费者显得无所适从,究竟怎样的促销才最适合自己?对商家来说,面对早已养成货比三家习惯的精明消费者,如何利用营销手段吸引客群?怎样的促销手段才合时宜?不妨来听听本栏目和南京各大商业百货大佬们的对话,一探促销手段出炉的台前幕后,以飨读者。

促销一:现金换券

借今年 8 周年庆,大洋百货除了常规的“满 400 送 450 券”的活动外,又玩出了新的花样:现金换券!

10 月 28 日开始,大洋百货就开始了换购,最早一波的兑换比例为“500 换 1100、

1500 换 3400”,折算下来在 4.5 折左右的优惠。

【点评】大洋百货送券是有“传统”的,几乎每周都有,虽然门槛各有不同,但几乎没有太大的创新,都是将目标锁定在带动“二次消费”上,现金购物后得到的折扣券怎么合理花掉,常常让消费者陷入一种幸福的烦恼。今年这种新颖形式的换券,力度不小,最大优惠相当于 4.3 折,更重要的是,省去了计算买赠的麻烦,不过,商家也并非没有所图——这种方式提前锁定了客群。说白了,就是用明天的商品掏出你今天口袋里的现金,商家落个心里踏实。

促销二:满额送

今年以来,“满额送”形式

的促销不断翻新,从最常见的“满 400 送 400”、“满 200 送 200”一直到“满 100 送 100”,门槛不断降低,七夕期间,中央商场打出了“满 77 送 77”的优惠,今年十一,更是出现了中央的“满 60 送 60”以及新百的“满 58 送 60”。

【点评】这是南京商业百货中最常用的一种促销形式之一。这种方式最不方便的就是要进行一定的计算,怎么样合理有效地进行现金与券的搭配,不是一个简单的事情,通常消费者会因为要花掉手里的券而要比原计划多花不少现金,凑钱花券的情况不少见,不过,只要盘算得好,优惠力度还是比较明显的,此外,随着竞争的加剧,商家们比着赛降低送券的底线,促销门槛不断降低,让

消费者得到的实惠也越来越容易,购买得多的话,相当合算。对商家来说,这种促销方式“胖”了销售额,对完成销售任务有贡献,不过,因为要和品牌分摊促销费用,商家的利润会受到影响。

促销三:买多少送多少

本月初,中央商场用起了多年来未在南京出现过的“买多少送多少”的策略,只要单张发票 100 元以上,就可以在服饰类商品中实现“买一送一”,参加送券的所有品牌都可领券。

【点评】吃空头,是满额送最常见的麻烦,比如,为了凑商家的满 218 元送券,但商品标价是 260 元,多出来的 42 元是不参加活动的,要么继续凑满



资料图片

额度,要么就所谓的“浪费”相比满额送,“买多少送多少”这种促销策略取消了门槛限制,免去了商家“吃空头”而带来的购物不便,商家联手品牌进行的大力度促销中会采用到,吸引力如何,关键还是看参加活动的品牌范围。

促销四:明折明扣

本月,南京新百又采取了最经典的明折明扣,5 折的低折扣着实让人火爆了一把。

【点评】明折明扣是最为直接的一种促销方式,尤其是对于那些购买目标比较明确的消费者来说,单件商品购买单价的优惠简单直接。5 折的折扣一般出现在鞋类和服饰类等毛利率较高的商品中。采用这种促销方式的商家,一般是不过多考虑销售额指标的压力,此类活动,销售额增长不明显,但商家的利润实实在在,是年关或者半年庆后商家惯用的手段。 快报记者 黄建军