



# 买房限购,买家电岂能“限购”?

## 国美表示,新婚新居、旧房改造,“套购”才是解决家电“一站式”需求的根本

今年3月,国美电器开始在南京市场深入推广“家电套购”细化服务,通过多样性的“家电套购”形式和“一站式购物”方案,全面应对因房地产市场升温而产生的家电需求增长。家装消费对家电“一站式购买”的需求正在考验着家电卖场的服务能力,能否为消费者提供合理的成套家电及售后保障,将成为家电卖场能否在家装旺季赢取市场的关键。

### 房产要限购 家电需套购

2月19日起,南京出台限购令,规范房地产市场买卖行为。如果说房产限购是促进房地产市场平稳健康发展的一剂强心针,那么伴随房地产市场供求变化而需求起伏的家电市场,深入推广“套购”,才是解决家电“一站式”购物及整体家装需求的一把钥匙。

根据近期的市场表现来看,房地产限购令并未对南京房地产市场的整体供求变化起到根本影响。进入3月份以来,房地产市场依旧规律性地进入到复苏阶段,随着房产销售“渐入佳境”,2011年首轮家电需求也随之爆发。无论是购房的新居人士,还是新婚消费者,甚至受限购令影响而暂时买不了



房的外地租客,家电都已经成为一种“刚需”,进入到他们的消费视野。

南京国美市场部负责人在接受采访时表示,所谓家电“套购”,是应整体家装需求而产生的一次性买齐所需全部家电产品或者购买家电“套餐”商品的消费行为,是多件购买、打包团购而分享“一站式”购物的便捷与实惠的有效购物形式。如果说房产的“限购”是为了抵制炒房,规范市场,那么家电的“套购”则是为了一次性享受统一的服务、统一的配送,满足整体家装风格及获取更多价格返利。

根据国美提供的一份销售数据,选择一次性“套购”所需家电,不仅可以省下平均10%~15%的电器配置费用,在享受

统一配送、统一售后服务及家电维修方面,“套购”的优势也是单件购买无法比拟的。

### 三类用户专享的套购方案 千元即可搞定成套电器

深知“套购”对家装消费者重要性的国美电器,在2011年加大对“套购”家电的服务细化工作。在今年3月份刚刚启动的“国美家装电器节”上,根据家装消费者实际需要,国美对三类用户提供针对性套购服务。

首先,国美对80后新婚族及购房新居人士,推出种类丰富、时尚多样的家电“套餐”,根据主流10000元以下,10000-15000元,20000-40000元,40000元以上四类消费群体,推出不同风

格的家电“套餐”近300种,基本上可以满足目前市场上各类家装风格。与此同时,南京国美新街口新活馆“套购服务区”,还提供“套购”DIY服务,消费者可以根据自己的实际需要,选择所需品牌和品类商品,由国美的家电理财师,进行合理配制,集中定价,向家电品牌集体砍价,确保在统一完善的配送和售后基础上,为消费者提供性价比最高的电器配置方案。

其次,根据家电“以旧换新”消费者,国美同样制订出详细的“套购”方案。消费市场三大主流“以旧换新”产品,厨卫电器、空调及彩电,国美备货都十分充沛,其中多达10万件的厨卫换购产品更是为消费者打开一扇厨卫换新的方便大门。国美首次推行“成套换购”服务,换新优惠实行累加。例如,同时购买厨卫和空调产品,可以同时享受厨卫和空调品类各自的“以旧换新”补贴。

第三,房产限购令让很大一批外地租房客暂时放缓购置新房的计划,与此同时,一批准备对老房子重新进行装修改造的消费者同样对家电产生刚性需求。这部分消费者对价格更为关注,希望购买到更加经济实惠的产品。为了满足这批消费者的需求,国美在制订“套购”服务的时候,特意选择一批价格实惠,功能齐备的产品组成“经济套餐”,以备消费选择。在保证品质和功能的基础上,“经济套餐”千元以上就可以配备所需产品。

### 3月15日名主持陪你去 江东国美“索”实惠

南京知名主持人大聪、薛子3月15日下午3点将前往国美电器江东门店,带领现场消费者向国美“索取”实惠和让利。作为背负公众影响力的名主持,在今年3·15诚信出击,在家电卖场现场和消费者共同见证国美启动的以低价回馈为主题的诚信消费周活动。

据悉,南京国美在今年“3·15消费者权益日”当天,邀请公众媒体监督,启动低价团购活动,拉开为期一周左右的“赢心回馈”大幕。作为“赢心回馈”的首个让利专场,国美江东门店将借助旗舰店的产品优势,投放40多个品牌,近千款型号家电集体让利,集中回馈。其中,近期备受消费关注的厨电、热水器、空调、数码、电脑、彩电等品类均推出为数不少的特价机型号。

以满足家装市场为主的“套餐”家电,近300种全部实施20%左右的让利预订;数码装备优惠上柜,单反、微单集中限价销售;iPad同步降价不限量供应;油烟机、热水器等厨卫电器首次参与砍价;空调、彩电指定型号以工厂价单店出售……

在国美公布的江东门店团购产品目录上,笔者看到,冰箱、洗衣机、空调、彩电等全部13大品类产品均榜上有名,可达成最高让利幅度接近7成左右。国美表示,根据团购现场参与活动的人数,部分产品甚至可能出现零利润销售。与此同时,国美开具的“差价补偿”,将在价格方面给予消费者更多的信心与保证。

快报记者 王翌羽 通讯员 张清

# 国美电器

## 电器新生活提案

### 315消费者的黄金周

# 买电器 你说了算

价格最诚信 服务有保障 活动期间更有低价双倍返差

3月11日-3月20日,国美携500厂家见证你的特权

## 价格砍到底 服务最给力 国美电器3月11日专场团购“惠”

活动门店:南京国美各门店  
主会场:新街口新活馆3月11日HOUSE365带您占尽便宜、江东门店3月15日大聪、薛子邀您来砍价

#### 顾客面对面

3.15消费者权益保护日国美电器诚邀消协领导,在国美新活馆现场咨询解答,对于提供建设性意见的顾客还精美小礼品;同时国美售后当天在现场为消费者免费维修小家电产品。

#### 增值服务回馈老顾客

凡持08年、09年国美空调发票的用户,在2011年3月13日至15日可致电84558096预约登记,即可享受以下服务:空调过滤网清洗,冷凝器清洗,电压检测,空调运转试机服务。

#### 春暖三月真情进社区

三月份,国美电器安装专业工程师走进社区,提供家电设计师免费上门设计,小家电产品检测,大家电预约维护,为孤寡老人免费维修家电活动。

#### 以旧换新另享10%补贴

国家规定5大类以旧换新补贴,延伸到厨卫电器,在特惠基础上,一律再补10%,补贴总额不设顶。活动详情见店内海报。

#### 一站购齐定时分送

所采购厨卫电器,根据顾客装修进度,分别配送安装,提供定时送达的便捷服务。活动详情见店内海报。

#### 阳春三月季“分”享会员礼

- 维权“携会”,新礼折扣潮
- 集“会”半天,礼惠妇女节
- “分”享真情阅读快乐童年

会员持卡可以8折兑换美特礼品  
凡活动期间兑换会员礼品的女性会员,加一定金额或积分即可再获赠礼品一份(详参门店海报)  
献出您的爱心,让贫困失学儿童有机会从图书中获取知识,从此改变人生!

全国服务热线: 400-811-3333 025-84559432  
集团采购电话: 025-84559105  
新街口新活馆: 025-84559105  
南京新街口新活馆: 025-84559105  
南京河西万达广场: 025-84559105  
南京江宁万达广场: 025-84559105  
南京江北万达广场: 025-84559105  
南京六合万达广场: 025-84559105  
南京溧水万达广场: 025-84559105  
南京高淳万达广场: 025-84559105  
南京溧阳万达广场: 025-84559105  
南京金坛万达广场: 025-84559105  
南京句容万达广场: 025-84559105  
南京丹阳万达广场: 025-84559105  
南京扬中万达广场: 025-84559105  
南京江都万达广场: 025-84559105  
南京仪征万达广场: 025-84559105  
南京宝应万达广场: 025-84559105  
南京高邮万达广场: 025-84559105  
南京兴化万达广场: 025-84559105  
南京靖江万达广场: 025-84559105  
南京泰兴万达广场: 025-84559105  
南京如皋万达广场: 025-84559105  
南京启东万达广场: 025-84559105  
南京海门万达广场: 025-84559105  
南京东台万达广场: 025-84559105  
南京阜宁万达广场: 025-84559105  
南京滨海万达广场: 025-84559105  
南京响水万达广场: 025-84559105  
南京滨海东万达广场: 025-84559105  
南京滨海中万达广场: 025-84559105  
南京滨海西万达广场: 025-84559105  
南京滨海南万达广场: 025-84559105  
南京滨海北万达广场: 025-84559105  
南京滨海东万达广场: 025-84559105  
南京滨海中万达广场: 025-84559105  
南京滨海西万达广场: 025-84559105  
南京滨海南万达广场: 025-84559105  
南京滨海北万达广场: 025-84559105