

探营苏宁电器山西路旗舰店

样机低价很诱人 “淘”机有迹可循

原价4999元的iPhone3, 2640元就能买到; 原价12000元的苹果一体电脑, 售价7200元……为什么这些平日里“高高在上”的大牌会如此“放下身段”? 购物达人李小姐告诉记者, 这些都是在商场特价销售的样机, 由于出样有一段时间、新品上市旧款打折或一些其他原因, 经常会以低于市价一半的价格处理。这些样机因其“诱人”的价格受到很多消费者的青睐。不过, 样机或多或少有一定程度的折旧, 那样机的质量和售后有保证吗? 究竟能有多便宜? 怎么才能“淘”到物美价廉的电器呢?



5折买iPhone3? 因为买的是样机

今年2月, 市民李小姐以2640元的价格购入一台16G的iPhone3, 而当时这个手机的市场价是4999元, 相当于5折就买到了平时没有任何优惠活动的苹果手机, 羡慕不少朋友。问其秘诀, 李小姐表示, “因为我买的是样机!”

李小姐在朋友眼中, 是个不折不扣的“购物达人”。她总能让朋友们“吐血”的价格买到心仪的家电, 她告诉记者, 家电商场的几乎所有品牌都有样机, 而到了特定的时间, 这些样机都会特价处理。“比如说今年2月正是iPhone4大规模上市的时候, 很多商场的iPhone3样机都要下架, 所以在这个时间点多去商场逛逛, 就比较容易碰上处理的iPhone3的样机。虽然样机外观可能没有新机那么光鲜, 但完全不影响使用。而且, 如果运气够好的话, 还可以买到十成新的新机!”

家住北京西路的市民梁女士也曾在山西路购买过低价样机。去年年初, 她在山西路苏宁电器花3000元买了一套厨房三件套(油烟机、燃气灶、消毒柜)高端型号的样机。她给记者算了账: 这三件套标价总价是9500元, 按照新机6.5折的实际售价, 也要6000多元, 但是购买样机, 仅花了3000元。“这三件套已经用了一年多, 用得挺顺手。”

»特别提醒

五一家电提前购 购物出游两不误

五一小长假将至, 市民王女士发愁了。“好不容易有三天小长假, 想和一家人出去玩玩。但是又想趁着五一活动力度大, 给新房子买套家电。”和王女士一样既想出门旅游又想兼顾购物的消费者注意了, 苏宁电器山西路旗舰店家电提前惠卖, 活动力度与五一相当, 而且双倍价保。想在五一出游的消费者们, 不妨提前来苏宁, 把该买的都买齐了, 再轻松享受假期吧。

购物不拥挤 安装不扎堆

五一传统的销售高峰, 每年的这个时候, 商家都会和众多品牌一起吹响“优惠集结号”。所以, 摸清规律的消费者们也都眼巴巴地等到五一期间再购买家电。不过, 有过五一消费经验的消费者都纷纷抱怨, “人实在太多了, 买个家电快要累死了。”每年“五一”大促销, 各大商场以及专

样机怎么个便宜法? 一般4-8折不等

所谓样机, 就是商家在商场向公众展示产品特性, 让用户感受产品而摆放的样品。对于这样的样品, 商家的销售价格比较低, 一般在原价的基础上4-8折, 价格非常诱人。

苏宁电器山西路店业务店长张炳德告诉记者, 样机销售通常是由于两方面的原因, 一是为新品上市做准备, 如数码、电脑等更新换代很快的电子产品, 样机往往展出3-5个

月时间就会下架, 为新品让路。而冰洗类更新换代相对较慢的商品, 商家也会在样机外观磨损变旧之前就特价处理, 再上新的样机。这样既能保证样机更新更美观, 又能把样机销售出去。

据了解, 样机的展示时间长短不一, 价格的优惠也不一样。展示的时间越长, 优惠的幅度就越大。比如展示时间在两个月以上的可以打七折八折,

超过180天有可能打到四折五折。据苏宁电器促销员介绍, 很多消费者还是比较喜欢买样机的, 经常有消费者到专柜来询问是否有样机销售。“价钱优惠, 跟正品功能一样, 只是折旧了一点点, 很多人还是争着买的。”也有消费者认为, 商家一般都会把质量好的产品拿出来展示, 由此推断样机的性能质量应该不差, 而且价格上有优惠, 因此值得选购。

怎么“淘”样机?

4月23日-25日苏宁山西路店样机集中大出清

虽然样机物美价廉, 但是要“淘”到样机不是一件容易的事儿。家电样机的来源多样。苏宁电器某品牌销售人员小肖对记者说: 大多数时候, 样机是从商场展柜上退下来的, 往往使用过一段时间, 商品有一定的折旧。但也有从未上架的样品作为样品的情况, 比如说厂家发货过来时, 表面就有一些小小的擦痕, 厂家就把它作为样机销售; 或者是商场提档装修, 装修区域的家电, 不管新旧, 往往全部作为样机销售。因此, 如果运气够好, 可以

“淘”到成色崭新, 几乎没有开启过的样机。

上文中提到的购物达人李小姐告诉记者, 虽然样机的处理没有规律性, 但是“淘”样机还是有迹可循的。“比如商场提档升级时, 会有大量样机集中销售。所以要留心关注哪些商场最近在升级甩卖, 还要多问, 向导购员询问是不是有样机销售。前两天我在苏宁山西路旗舰店看到提档升级的海报, 说场内有大量样机开始出清, 我已经把朋友们都叫上准备去‘血拼’了!”

记者了解到, 苏宁山西路

店作为苏宁第五代3C+旗舰店, 即将升级为苏宁店面体系中规格最高的Expo超级旗舰店。因此, 从本周六至4月25日三天, 苏宁山西路店海量样机集中销售。据悉, 在这三天的活动中, 参与的品牌达100%, 涵盖了全品类家电, 最低的样机折扣幅度达到4折。张炳德表示, 每年四月的样机出清惠卖已经成了苏宁电器山西路店的一个名牌活动。“这次不仅仅山西路店的样机全部出清, 还集结了其他30多家店面的样机, 样机总数达到10万台。”

»追问

样机售后和质量有保证吗?

不少没有尝试过购买样机的消费者都有担心: 样机的质量是不是有保证? 样机有保修期吗? 如果有, 那保修的时间是从什么时候算起呢?

苏宁电器的相关负责人表示, 在苏宁电器销售的所有样机保修期按照发票时间起算, 样机与正品机享受同等的售后服务。另外, 消费者购买样机时, 导购会告知消费者样机的相关信息, 如样机的生产时间、展示时间、试用时间, 以及样机的使用和损耗程度, 安全使用年限等等。“我们建议消费者购买样机一定要选择正规的有口碑的大型家电商场, 这样售后和质量才会有保障。”

»预告

4月23日-25日 DELL电脑样机4折起售

据悉, 本周山西路店升级前的海量样机出清, 品类上囊括了包含彩电、冰箱、洗衣机、厨卫、生活电器、手机、数码、电脑等全部品类, 且让利幅度非常诱人。如LG一款彩屏手机, 只需158元, 限量销售; 三星一款彩屏手机, 490元限量销售; DELL电脑样机4折起售, 苹果电脑样机6折起售。记者从南京苏宁了解到, 本次出清的样机基本上在8成新左右, 有的商品如LG、三星彩屏手机更达到了全新的程度。

转发苏宁微博即送礼

另悉, 样机出清的同时, 苏宁电器山西路店还有多重活动全方位助阵。截至本周五, 苏宁在新浪微博进行送礼, 前100名网友在新浪微博关注@南京苏宁电器, 进行活动转发, 即可获得精美礼品一份; 本周六至周一(4.23-4.25)期间, 每天前100名进苏宁山西路店的顾客, 无需购物即可领取10元KFC抵用券; 其间每天上午11点前在山西路购物满388元的顾客, 可额外限量加赠电烤箱一台。

定金十倍增值

活动期间苏宁山西路店以及南京所有门店均可参与定金10倍增值活动, 该活动共分为三个档位, 最低档预交10元, 即可获得100元心意券+东菱电水壶; 预交20元可得200元心意券+爱仕达套锅; 预交50元可得500元心意券+锦杰床上三件套。所得心意券直接体现在会员卡中, 活动期间凭苏宁会员卡可在南京所有门店购传统家电即可进行抵用。另外, 12580的商户联盟论坛注册会员, 通过在线报名的方式, 即可参与4月23日苏宁山西路店的优惠专场, 凭12580彩信或在论坛提前报名的顾客, 到苏宁山西路旗舰店无需购物即可赠送精美万能充一个, 同时还可参与现场精选电器的侃价活动, 侃价商品涉及彩电、冰洗、空调、手机、苹果电脑、数码、厨卫等各类商品。



提的是, 这次苏宁山西路旗舰店提档升级, 所以场内有大量的样机要出清处理, 可以说价格比五一还要实惠。”

全品牌让利 新品、特价助阵

从本周六开始进行样机清仓的同时, 苏宁山西路旗舰店也与各品类的家电工厂联合让利, 提前释放五一的促销资源。除了样机外, 不少刚上市的新品, 例如三月份新上市智能手机、智能电视、变频空调、节能冰箱等全系列新品, 都进行了大幅让利。同时, 多款特价机也同步发放, 例如99元的名牌MP4、跌破1500元的名牌三门冰箱、1780元的国产32英寸液晶电视、1880元的国产1.5P空调等等。“可以毫不夸张地说, 现在买家电比五一期间还要实惠!”

卖店人流量巨大, 原本偌大的空间, 让抢购的消费者挤得个水泄不通, 根本没有时间和精力去认真地选购, 也完全失去了购物的乐趣。此次苏宁电器山西路店惠卖赶在五一前开始, 就是为了让消费者可以在节日前从容选购。

另一方面, 每逢节点, 销售火爆, 所带来的是部分商家售后安装压力巨大。如果没有雄厚的人员储备, 可能会造成安装扎堆, 售后跟不上的情况。因此, 提前购买家电, 可给商家留出缓冲时间, 从容处理售后安装, 对消费者而言, 也免去了后顾之忧。

双倍价保 特惠提前引爆

让很多消费者担心的是, 现在把家电买了, 要是五一期间再降价, 那岂不是买贵了? 苏宁电器做出承诺: 凡4月23日-25日活动期间在苏宁电器山西路店购物的消费者, 如果五一期

间发现所购买的商品降价, 或者是同期高于同类商场, 消费者可以享受双倍价格的补差保障。举个例子, 如果消费者在活动期间购买一台苏宁的空调, 价格是2800元, 而五一发现这台空调降价至2700元, 价格跌了100元。那消费者只要在购买这台空调的专柜, 出示购物发票, 就能得到双倍价差, 也就是200元的补偿。

“我们做出双倍价保的承诺, 一方面是想让消费者放心购物, 另一方面也说明我们对目前的价格很有信心。”苏宁电器的相关负责人表示, 其实, 商家早就已“嗅”到消费者的矛盾心态。所以, 传统的“五一”家电优惠都提前释放, “这次山西路的样机清仓活动, 我们把时间定在23日-25日, 就是为了让消费者能赶在五一前把家电买好, 小长假期间能轻松度假。尤其值得一