

350亿大单 四大保障

苏宁50亿让利 打响“十一”黄金周攻略

昨天,苏宁电器举行“十一”黄金周营销策略媒体通报会,召集了美的、海尔、夏普、海信、三星等众多品牌负责人,公布了“十一”促销攻略。此次黄金周,苏宁将以长达20天的“黄金周”、350亿大单采购、50亿促销让利、四大服务保障等策略,打造今年消费黄金周。

□小茜/文



三星(中国)投资有限公司上海分公司南京办事处处长 丁轩

中高端产品是十一销售主力

我们通过销售数据分析,认为彩电低端产品已经提前释放掉,今年十一彩电市场的竞争热点是高端产品,我们预计,中高端产品十一的销售额同比去年将有所上升。所以,在促销上,三星也将特别针对中高端产品,如46英寸以上的3D、智能电视。



南京美的制冷产品销售有限公司总经理 李静

海量特价机苏宁释放

7月美的整体销售额同比增长100%,8月销售额同比增长60%。我们认为,下半年家电市场肯定会爆发,而十一节点尤其会充分爆发。所以,美的将在苏宁电器的“黄金周”期间,推出最好的产品、优惠,以及服务,拉动十一销售。十一期间,美的将有海量特价机,推出破冰价,让消费者拭目以待。



惠普中国东区连锁零售渠道经理 莫格宁

我们的目标是销售翻番

去年十一我们在苏宁卖了六七百万,今年我们设定的目标是1200万,也就是说,今年惠普电脑的销售要翻番。首先,产品上,我们有10款新品在苏宁全线上线;其次,人员上,我们增派了200多名临时销售顾问;最后,在促销上,惠普制定了非常劲爆的、多样化的促销策略。



苏宁电器南京大区总经理卞农主持本次会议

关于时间 史上最长十一黄金周 长达20天!

近年来,各项消费刺激举措推动中国家电市场保持较高速增长,2010年中国家电市场规模更是突破万亿元大关。今年上半年,受到房地产市场低迷、节能补贴政策取消、CPI上涨等因素影响,中国家电市场增速放缓,但仍保持了增长态势。海尔、美的、海信等家电厂商的半年报显示,家电制造企业经营业绩保持了较高的增长。

房地产方面,住建部要求今年11月底必须完成年度计划保障性安居工程全部开工,年内确保竣工项目400万套,大规模的保障房竣工将给家电市场带来庞大的市场机遇。中怡康则预计2011年国内家电市场规模将达到12000亿元左右,增长速度将超过10%。

随着商家竞争激烈程度的增加,“十一”促销战越来越提早

爆发,苏宁电器今年“十一”促销自上周起已全面启动,为消费者打造一个周期长达20天的消费黄金周。

此外苏宁早在8月底,便与建设银行、招商银行等国内八家银行开展从9月9日起为期一个月的,行业最大规模信用卡分期付款优惠活动。此项活动优惠力度大、覆盖范围广,为苏宁“十一”促销增彩不少。

关于采购 苏宁采购总额达350亿!

据了解,从8月中旬起,苏宁便积极与三星、海尔、联想、LG、美的、松下、索尼、海信、创维、夏普、诺基亚、惠而浦、奥克斯、先锋等品牌洽谈“十一”整体合作计划,签订了总规模达350亿元的采购大单,苏宁引进大量新品、特价机型集中投放市场。

据悉,350亿元的采购大单涵盖了黑电、空调、冰洗、电脑、

通讯等所有品类,其中彩电品类100亿元、冰洗产品60亿元、空调产品40亿元、通讯产品40亿元、电脑产品50亿元、数码产品20亿元、生活电器20亿元、厨卫电器20亿元。其中特价机、定制包销机型占比达到30%,超过100亿元规模。

苏宁电器总裁金明指出,“十一”期间家电销售总量通常

能占到全年销售量的10%左右,加之政策销售、促销时长更长、保障房建设等利好因素,决定了苏宁与各大供应商签订如此大规模的采购大单。而供应商纷纷“押宝”苏宁,一方面是对“十一”整体市场的看好和乐观预期;另一方面,也是对苏宁的渠道消化能力充满信心。我们预计,“十一”整体销售将提升30%以上。

关于让利 海量特价产品 让利幅度超50亿!

苏宁电器运营总部执行总裁范志军介绍,自上周全面启动的“十一”黄金周攻略,形成20天的促销时长,打造下半年首个家电购物季。为此,苏宁携手全球知名厂商,发力线上线下,协同一二级与三四级市场,让利总幅度达到50亿元。

据悉,“十一”黄金周期间,除继续推行家电下乡、以旧换新政策补贴外,苏宁还独家推出多

项购物补贴措施:创新推出信用卡分期付款“三零”补贴、针对经济适用房用户推出家电购置补贴、针对超龄电器置换推出置换补贴等措施,缓解消费者十一期间的购物压力。

从八月起,苏宁与各种供应商洽谈了丰富的独家首销、特供机型资源,其中,惠而浦、先锋、松桥、法迪欧、扎努西等与苏宁独家战略合作的品牌将有更大

幅度的让利活动。“十一”期间,数十款新品将在苏宁首发上市。多款夏普70英寸、三星60英寸大尺寸新品,博世西门子洗衣机新品,美的电脑温控三门冰箱、伊莱克斯彩晶玻璃门冰箱,佳能SX150、尼康S4150/S100等数码新品,三星I9103、诺基亚700等通讯新品,海尔电热水器、AO史密斯电热水器,飞利浦豆浆机等众多新品将在苏宁亮相。

关于服务 三分钟快捷付款 减少排队苦恼!

服务是苏宁的唯一产品,在今年“十一”黄金周旺销期间,苏宁将投入更多人力、物力:超过1万辆物流车辆、5000个客服坐席全天候待命、及时响应,同时,苏宁门店还将新增超过2万名临时促销员、1万个终端POS机等,尽可能满足爆发性的消费增长。除此之外,针对服务需求激增,苏宁将额外推出四大服务举措,力保苏宁服务质量。

一站式导购,整体解决。针对秋季家装旺季,消费者对整体家

电需求增加的趋势,“十一”期间,苏宁提前培训、上岗数千名VIP导购工程师,根据消费者家庭实际情况,提供涵盖中央空调、地暖等一整套的家电解决方案。

全程价保双倍补差。即日起至“十一”黄金周结束,苏宁将推出30天双倍价格保证服务,消费者在苏宁任一门店所购商品如遇商场调价、工厂降价或同类商场更低价等现象,可凭购物发票及相关票据到苏宁,享受双倍差价退还的特权。

三分钟快捷付款。针对“十一”期间大宗购物的消费者,苏宁将由专门人员全程陪同,专享快速付款通道,减少旺销期间排队的苦恼,三分钟内完成整个付款流程。

四大受理渠道。“十一”期间,苏宁将通过苏宁易栈(网络自助服务)、短信、电话、门店终端等四大服务受理渠道,为消费者带来全方位的服务响应机制,保证快捷、专业的苏宁服务落到实处。



夏普商贸中国有限公司南京大区总经理 祝加胜

十一在苏宁实现15亿-20亿销售目标

7月起夏普就和苏宁电器一起准备十一的货源,目前已全部组织到位。夏普在苏宁电器南京大区的备货入库存量已达到1亿,全国的入库存量超过25亿。今年十一,夏普在苏宁全国设定的销售目标是15亿-20亿。值得一提的是,中秋期间,夏普在苏宁电器的销售远超我们的预期目标,南京大区仅2天就销售了3000万。基于此,对于十一的销售目标,我们双方都很有信心!



青岛海信电器股份有限公司南京经营分公司 何先进

15款新品带来全新体验

我们认为,十一对彩电行业来说市场机会很大。彩电的消费往往依赖于技术的升级,而从目前海信的数据来看,3D电视的销售占比已经达到海信彩电整体销售的60%,而智能电视的销售量也在持续稳定地上升。十一前,海信推出了3个系列15款新品,其中,最新款的智能电视能够实现电视、手机、手机的整合,无论在技术,还是运用上,都有很大的突破,相信能给消费者带来耳目一新的体验。



诺基亚(中国)投资有限公司大中华区江苏分区分区总经理 任文斌

N700苏宁全球首发

在这里要特别告知消费者,诺基亚的一款最新产品——N700,将在苏宁全球首发,在将近一个月的时间内,消费者都只能在苏宁买到这一款产品。

与此同时,为配合苏宁的十一黄金周攻略,在特价机型上,我们推出了几款中低端产品如N1616、C1-01,畅销机型上主打月销3万-5万台的诺基亚5233。值得一提的是,苏宁新街口店重装开业后,诺基亚专柜采用了全新的hardware专区,销售额同比上升了30%。通过这个专区,诺基亚的品牌形象将更突出,体验区域也会加强,大量智能手机真机体验,让消费者能更近距离地感受真机。