



9月29日,国美万人团购打造家电“低价盆地”

——20万件特价电器,最高50%让利,长假期间,国美一降到底

9月29日,国美以新街口店、桥北店、万达店、大桥南路油运大厦店作为主场,联合全市13家国美门店,启动大型家电低价团购。大牌家电集体让利,全品类5-8.5折起。其中,小家电、厨卫、数码全场5折起;彩电、手机、联想电脑整机全场6折起;冰箱、洗衣机和空调,全场7折起。

十一长假期间,国美连续为消费者开通家电特惠专场,20万件特价电器,最高50%让利持续放量,国美将以“一降到底”的气势,打造全年家电市场最大的“价格盆地”。

9月29日,万人团购抄底年度家电底价

9月29日,国美电器新街口店引爆年度最高让利的一次团购专场活动。据了解,此次团购是国美在十一前夕举行的大型普惠行动,其力度之大,规模之大、活动之丰富,均为年度之最。

团购现场,大牌家电集体让利,全品类5-8.5折起。其中,小家电、厨卫、数码全场5折起;彩电、手机、联想电脑整机全场6折起;冰箱、洗衣机和空调,全场7折起。

团购当天,消费者不仅能够享受到国美所有的十一特价商品,同时还可以参与国美套餐活动,赠礼活动,财富增值计划等十余项大力度优惠活动。购物即有机会赢取电压力锅、小冰箱等精美又实用的礼品,还有机会赢取液晶电视或IPAD、IPHONE4S等时尚好礼。

9月29日,著名主持人大聪、薛子将亲临国美电器大桥南路油运大厦店参加团购活动,和现场所有消费者一同体验国美低价。

团购活动中,大聪和薛子会和消费者一起,现场向国美砍价,只要国美工作人员一松口,不管多低的价格,当即成交。国美电器大桥南路油运大厦店部分参与团购活动的电器商品,也将以零利润销售,从而给消费者带来更多的购物惊喜。

与此同时,18频道将走进国美桥北店,腾讯家居将来到国美万达店,共同参与内容丰富的团购活动。

200亿大单力保市场

为了满足包括十一在内的下半年市场的需求,国美集团自8月份开始就向全球数百家家电厂商再度发出200亿元的采购招标函。国美电器通过此次大单采购,联合上游厂家全面下调产品销售价格,在中秋包括十一黄金周期间全线让利于消费者。在此期间,消费者将享受到家电厂商全年最优惠价格。

国美电器发出的200亿元采购大单已经得到众多供应商的响应,包括海尔、LG、三星、联想、海信等分别签订了数十亿的采购大单。与此同时,配套支持200亿大单的促销资源也在本次采购招标中充分得到体现。国美和厂家着重于商品专供特价,让利消费者的礼品、赠品等已全部到位。

为满足十一消费者选购需求,国美从今年5月份开始,就通过呼叫中心系统在北京、上海、广州、南京、武汉、河北等省市,开展了针对新婚、新居、出境游、

返乡探亲等不同消费群体的十一家电消费和关注热点的市场调查,因此此次200亿订单可谓“按需采购”,能够充分满足不同消费群体的差异化需求。

银联刷卡享购机补贴,得免单大奖

十一长假期间,国美电器继续与中国银联携手合作,在中秋、十一双节期间,针对银联持卡人(卡号62开头,卡面有“银联”标志,储蓄卡、借记卡、信用卡均可)推出更多刷卡购机优惠,不仅刷出现金补贴,还能刷出免单大奖。

9·29团购活动及十一长假期间,持各银行银行卡到国美门店,刷卡购彩电、冰箱、空调、洗衣机、厨卫单品满1000元可享受补贴100元;刷卡购小家电单品满800元可享受补贴100元;刷卡购手机、数码、电脑单品满2000元可享受补贴100元。

此外,持各银行卡到国美刷卡购家电满100元即可参加抽奖活动,赢取4999元免单返还或对开门冰箱大奖。

为了备战十一,国美与各大品牌供应商签署高达200多亿元的采购协议,不仅为消费者带来更多的家电产品,国美还深入开展与中国银联的合作,扩大家电普惠的范围,消费者在以行业低价购买产品的同时还可以享受到银联刷卡带来的额外优惠。

百余款专供和定制机,国美独享

除了直供家电,目前专供和定制机型已经构建起国美产品差异化的优势。据悉,国美在今年中秋节和十一长假期间,百余款专供机型和定制机型将有别于市场随处可见的普通家电,成为国美独家销售的“香饽饽”。

国美通过终端卖场的信息反馈,收集消费者对产品功能、价格的各种需求,与家电企业直接定制差异化产品,这些产品专供国美,只能在国美卖场买到,并构成国美差异化经营的典型案例。

例如,国美和惠普、联想、DELL、大金等企业和品牌合作,在今年签订超过20万台的定制机销售协议,除定制合作外,还包括近百款国美专供机型的合作,以及增设终端联合服务等新模式的试水。

由于专供和定制机针对了消费者的特殊需求,严密切合市

场需要,因此只要投入市场,往往都能受到消费者的肯定和接受。此外,一向以“薄利多销”为经营原则的国美,在对专供和定制机的成本控制和价格控制方面也执行严格把关,尽可能以中低价位、高性价比的要求指导专供和定制产品的选择,也为定制和专供产品更好地满足消费者的需要提供更多的条件。

XX套餐家电主打新婚新居消费

家电市场正在面对一个不争的事实,如何正确改变,以适应新的消费群体的需求,已经成为家电企业和家电卖场需要共同面对的问题。历年十一往往成为新婚和新居消费者选购家电的黄金时期。据国美开展的一项消费调查显示,十一期间,传统家电的消费者超过5成为新婚、新居人士,如何更好地把握这些消费者的需求,为家装业主提供帮助,也成为历年国美专心的话题。

据悉,国美电器在今年中秋、十一双节期间,全国市场的备货高达200亿。而南京国美仅在9月29日团购活动中投入的资源也高达3亿。在采购之前,国美已经充分了解市场的需求的重点,并针对新婚新居消费人群,采掘大批个性、时尚的产品,并以“套餐”的形式,推广市场,以符合一次性购物的需求。

南京国美在十一期间,将推出多款“新婚套餐”,其中彩电、空调、冰箱、洗衣机等传统电器推出近600款新品机型。国美针对新婚夫妻重点采购了外观个性、功能出众的厨卫产品,打造“新概念厨房”,帮助消费者感受集储存、保鲜、速解、清洗、烹饪、热水供应等多项功能于一身的厨房生活模式。

40万部智能手机降价惠民

国美电器集采40万台智能手机,涵盖了三大运营商数百款市场主流智能机型,十一期间,近50款智能手机将以低于市场15%的价格在国美销售。

众多知名智能手机新品也选择在国美首销。如HTC新渴望系列,搭载1GHz处理芯片,让用户可以更快地进行互联网浏览,多任务切换,拥有更顺畅的视频播放体验;摩托罗拉推出新一代XT553新品3G手机,双模双待,4英寸大屏尽显时尚;三星i9100G特价上市,首次跌破3400元。另外,MOTO也将在国美首销新品XT502,它应用Android2.1操作系统,消费者上网浏览页面发微博操作等更加便利。



节能产品零售商领袖榜公布 国美入选门店数量行业第一

近日,中国标准化研究院能效标识管理中心发布了“2012年中国节能产品企业领袖榜”,明确指出了节能产品、企业以及推广渠道的行业排名。记者从该榜单看到,作为中国最大的家电连锁零售企业,国美集团共有包括广州国美维多利亚店、上海永乐中山公园店、北京大中中塔店、黑天鹅道外店等15家零售门店入选“2012年中国高效节能产品零售商领袖榜”,入选门店数量居行业榜首。这意味着国美在推动节能产品普及上走在了行业前列,成为推动节能家电普及的最大卖场。

据了解,“2012年中国节能产品企业领袖榜”包括“2012年中国节能产品排行榜”、“2012年中国高效节能产品企业领袖榜”以及“2012年中国高效节能产品零售商领袖榜”三个榜单。其中,“2012年中国高效节能产品零售商领袖榜”(简称零售商领袖榜)是根据零售推广高效节能产品的情况,在北京、上海、广州、深圳、武汉、南京等10个城市各评选出高效节能产品推广最佳的3个零售卖场,将全国30个零售门店作为推广节能产品的最佳平台。家电行业内专家表示,国美入选零售商领袖榜的门店数量最多不仅为消费者选购节能家电提供了便利,更加凸显了国美最大节能家电推广平台的地位及作为家电零售业第一品牌的社会责任意识。凭借业内最大的采购、零售规模以及最完善的服务体系,国美将成为业内节能家电推广的最大平台。

国美电器相关负责人告诉记者,当前节能已经成为家电行业发展的重要趋势,而国美作为国内最大的家电零售连锁渠道,在推广节能家电方面义不容辞。今年5月,国美电器与中国标准化研究院共同签署了中国高效节能产品企业领袖榜战略合作协议,旨

在更好地推广消费类终端节能产品在能效标准和标识方面的实施。双方合作后,国美将向中国标准化研究院提供节能产品销售数据和信息,并在国美电器、永乐电器、大中电器等全国1700多家门店推广中国高效节能产品领袖榜,国美也因此成为“中国高效节能产品领袖榜节能电器唯一指定推广卖场”。

在大力推广节能家电的同时,国美还与上游供应商签订了节能产品大单采购协议,以实际行动推动节能产品普及,引导中国家电产业的节能升级转型。据了解,在京交会上,国美与海尔、海信、西门子、三星等12家供应商签署了高达350亿元的节能大单,并成立了节能家电推广联盟,在节能产品的制造、运输等全方位加强合作,以全产业链合作的方式推动节能产品普及。

此外,该负责人表示,国美电器在运营过程中一直坚持绿色运营的理念,并制定了一套环保家电采购规范,跟踪整个产品生命周期的绿色环保,从产品设计、采购、制造、物流、使用、回收等方面全面推动家电产品绿色低碳化。在全国100个大中城市,国美还启动了千家节能标准店的建设,将在这千家节能标准店中实现门店运营与销售产品的全部节能化,把绿色真正的搬到卖场中。

“2012年中国节能产品企业领袖榜”是在国家发展改革委、国家质检总局的领导下,在能源基金会的支持下,由中国标准化研究院能效标识管理中心启动的。该榜依托权威完备的产品能效和销量数据,评选和表彰优质节能产品和优秀企业,树立高效节能典范,促进节能新技术的研发和应用,联合行业共同提高产品能效,促进高效节能产品推广,带动社会节能减排。

