



“五一”小长假近在咫尺,记者在各大商场、超市看到,门前已是车水马龙,人流如潮,节日氛围浓厚。作为商家必争的销售黄金期,超商、家电都是市民消费的“重头戏”。眼下各大商家们正在摩拳擦掌,促销大战的号角已然吹响。如果你不想让自己的购物清单永远停留在计划阶段,不如跟着记者来这几站看看。

现代快报记者 刘德杰 何玥颖



买买买的人注意了 五一多种福利等你来

超市:苏果“组合拳”出击五一市场

为迎接五一,4月27日到5月3日,苏果联合品牌开展“满50返20”的活动,并推出韩国食品节、ewj跨境商品大促销、家电大惠战、微信摇红包等活动。5月1日起,使用ApplePay、HCE支付享受全场满30元立减10元优惠,每卡限享3笔优惠。

苏果相关负责人介绍,五一的来临,换季消费、时令消费、旅游消费、婚庆消费等逐渐升温。继4月20日首波促销后,从27日起的小长假第二波促销也已启动,一直到5月3日,消费者只要

在苏果一次性购买联合品牌商品满50元,就可返20元优惠券,满100元可返40元优惠券,满200元获得返80元优惠券。

近日,《太阳的后裔》又刮起一股“韩流风”。记者了解到,苏果30家购物广场联手大象、乐天、五丰等供应商推出的“韩国食品节”已于本月20日启动,市民足不出户就能用实惠的价格买到上百种韩国食品。此外,苏果“缤纷水果节”也在持续进行,还将在五一小长假期间推出“1块吃大餐”等活动。

值得关注的是,苏果推出的“ewj跨境购”受到消费者青睐。即日起至5月17日,苏果部分门店推出了热门跨境商品展示,包括悦诗风吟、丽得姿、FANCL等商品,顾客可以在门店体验扫码下单。4月25日到5月3日,在苏果门店购买小家电正价商品单张小票满488元立减51元,大家电满1000元立减150元。此外,即日起至5月3日苏果将在门店举办“微信摇优惠券”活动,只要动动手,就可以摇到1元、2元、5元面值优惠券抵扣购物款。

仓储冷链:中粮我买网南京开“凉”仓

本周一,位于江宁区的中粮我买网南京仓储中心正式启用。今后,我买网在江苏省全境和安徽省部分区域将实现冷链直达,配送范围也开始从地市级下探到县一级区域,南京及周边城市的生鲜配送时间将缩短至最快24小时以内,阿拉斯加鲑鱼、美国车厘子、日本秋鲑鱼等世界级美味可以从产地直飞南京。

记者了解到,南京仓由4°冷藏区和-18°冷冻区组成,覆盖了我买网全线上鲜产品,已经

建立了质量安全“7C体系”,形成了包含采购、仓储、冷链配送的完整供应链条,在前端供应和后端配送环节均由专业冷链运输设备应用低温技术完成,确保了送达用户手中的产品品质。此外,5月份我买网还将上线“517吃货节”狂欢活动,届时还将带来更多福利及惊喜给用户。

此次与南京仓同步启用的还有沈阳、福州、成都和郑州等地的仓储中心,标志着我买网冷链体系建设已经从全国性布局

向区域纵深发展。目前,我买网已迅速完成了全国性冷链物流布局,生鲜配送已覆盖了全国192个主要城市。据了解,下半年我买网还将有5个区域性仓储中心投入使用,今年内冷链配送范围将扩展到全国300个以上城市。此次南京仓全面启用,我买网在华东沿海地区和内陆城市的生鲜配送体系将形成完整链条,整个华东的冷链得以全线打通,巩固了我买网在行业内的冷链领先优势。

厨房革命:老板电器要“重返自然”

日前,老板电器“重返自然——老板电器2016厨房绿色革命”发布会推出了多种新品。这些产品主要围绕“水、气、土、火”四种要素,分别对应具备超强升级净化能力的净水器,室内外油烟、空气净化化的CCS中央净化系统,将过滤精度提高到0.0001微米,加上双引擎过滤流量增至520加仑,大幅度提升净化水

“绿色建筑”的推进,助力发展绿色建筑既是老板电器的责任,也是企业发展的核心方向。

老板电器发布会上展示的8229大吸力油烟机,让排烟更顺畅。此外,老板电器投入巨大资源研发CCS中央净化系统与新风系统。目前CCS中央净化系统已申请8项专利,之后会持续申请专利来保护研发成果,预计到明年专利会达到30项上下。

此次发布会,老板电器推出的净水器采用的是反渗透净水技术,将过滤精度提高到0.0001微米,加上双引擎过滤流量增至520加仑,大幅度提升净化水

量。对食物要求越来越高,不管食材本身质量还是烹饪方式,都要符合健康与美味的诉求,在此背景下,老板电器的ROKI烹饪系统有了“万变”的选择。“ROKI智能烹饪系统从选材开始教你怎么完成三顿既美味又符合自身情况的菜品。

老板电器“厨房绿色革命”发布会是本年度最为关键的战略宣告会,这个战略升级将会带动整个行业的环保与智能化发展,更核心的是老板电器对厨房绿色生态不止于构思,目前已经完成了各方面的研发与布局,未来将会大举推出该领域产品。

家用空调:中央空调渐受青睐

南京房价寸土寸金,是否还舍得用一两平方米放置空调柜机?在四房两厅的格局里是否需要五六台“主机”才能满足家庭所需?家用中央空调销售的日渐火爆显示了消费者最终的选择。

家电巨头对于家用中央空调的重视显而易见——苏宁云商空调公司甚至特意成立中央空调采购中心,该中心副总经理丁伯明用数据证实了中央空调

市场未来的发展潜力。“有数据显示,上海餐厅里风管机的份额已经占到了四成。以风管机和小多联为主的中央空调正带来一场关于家用空调的革命。”丁伯明同时透露,为了支持中央空调的进一步发展,预计苏宁云商将开出300家中央空调核心店。

在消费者最终成交的零售终端来看,传统线下渠道为重,然而线上消费已经突破了零的

成交。作为2016第一季度销售规模增长49%的奥克斯中央空调,其统计数据证实,电商渠道成交约占1%,预计到今年年底将达到5%。“奥克斯中央空调和苏宁云商互为核心战略合作伙伴关系,将线上线下渠道融合,搭建全新的家用中央空调零售模式和平台,满足用户多样化需求。”奥克斯中央空调国内营销公司总经理叶盛峰说。

五星电器宣布 “空调6免”延长至全年

继三月份开展空调免费安装活动之后,五星电器的售后服务受到了顾客的一致好评。日前,五星电器宣布,即日起在五星电器买空调,可获得支架等六大免费安装活动,且该项消费者“福利”将延续至全年。



提供的售后服务水平。影响市场的因素不再单一。”五星电器相关负责人表示。因此,基于消费者的需求为起点,把用户的关注点作为首要考虑的焦点,才是破局空调行业的关键所在。

该免费安装服务的延续,在一定程度上节省了消费者的费用,五星电器相关负责人表示,根据环境的不同,平均每台空调可节省200元左右,这样算下来,五星电器一年内将投入近亿元用于该免费项目的推进。

五星电器推出的全年六大免费项目包括:空调安装普通支架费(不含特殊需定制的支架)、远程服务费、普通墙体打孔费、高空作业费以及一年内免费移机、免费充氟各一次。活动从2016年4月26日至2016年12月29日。凡在此期间购买并安装的空用户,均可享受“空调安装6免”服务。

“现在除了正品行货和低价优惠外,消费者更关心的是产品本身的质量以及商家能够

业内人士表示,所谓卖产品更是卖服务,尤其是对于像空调这样的应季产品,消费者集中在“冷”“热”两个最明显的气候购买产品,夏天和冬天往往呈现井喷销售。五星电器选择在五一开启六大全免服务,不仅消费者的购买力被调动起来,而且还培养了后期的潜在用户,将提升用户体验发挥到了极致。 戴鹏

时尚资讯

高端美睫美甲品牌 “爱睫物语”入驻南京



10000送10000,优惠活动仅限5天(新街口德基店共享活动盛宴)。更多详情可关注订阅号“爱睫物语NJ”。

由上海杜米贸易有限公司与日本美睫、美甲大师安达绘里老师共同创立的爱睫物语,是一家致力于嫁接睫毛、护甲美甲的专业美睫美甲私属会所。目前已在南京高端百货、商场建立了三十余家直营及加盟连锁店。在中国运作超高端专业美睫美甲沙龙,温和体贴为中国高端客户提供优雅精致的细节服务。 俞文文

源于日本的爱睫物语受到时尚潮人的青睐。今天,爱睫物语在新街口金鹰店正式营业,这是继德基店后的第二家店。

本次开业活动,爱睫物语邀请来自日本美甲圈的大咖安达老师亲临现场,分享美甲心得与潮流动向。活动期间(4月28日-5月2日),爱睫物语推出大力度活动,办理会员卡充值1000送400、充值3000送1600、充值5000送3400、充

- 爱睫物语德基店: 德基广场一期3F集合店D312 预约电话:15366150166
- 爱睫物语金鹰店: 金鹰购物中心B座7楼 预约电话:025-86553939

吕之耀 油然芯生 ——含光耀护损伤修护系列发布



理,将润发、造型一气呵成。韩方护发“吕”在护发中传承符合亚洲人群生活需求的“韩方”理念,即从体内调节维持平衡,赋予发根活力,用指尖感触外表之美,真正实现头发与头发的“律吕”。

“吕”甄选韩国天然本土原料,传承传统“韩方”理念,与爱茉莉太平洋独有的现代科学技术相融合,运用定向发酵法,萃取更高纯度与效能的山茶花精油,双重滋养,由内而外为受损的发丝提供营养和水分,修复烫染后损伤的秀发同时进行深层的补水润泽修护。帮助您集中修护受损发质,由内而外使秀发重焕莹亮光彩。 俞文文

3月,“吕”在北京、广州、成都和上海开展“吕之耀,油然芯生”品牌体验——专业造型师将山茶花精油用于日常秀发护