

给2008年空调行业“搭脉” 五星力推“品质空调”启动五一市场



空调成为五星“抑价”的重要武器。除了足够确保三四月份不涨价的几百万台春节前库存外,五星还启动了新品采购行动,备足后期市场资源,在这一过程中,五星积极调动采购杠杆,通过对采购品牌、采购型号的调整为实施2008年的整体产品策略。

2009年空调需达能效标 五星加大高效比空调采购

随着经济的发展,空调的销量这些年来一直呈现火爆之势,预计2008年中国空调总产量将稳步增长至9300万台,国内居民家庭消费需求预计将达到2800万台。不过到了2009年,数量的增加就有了高要求。照国家发改委计划,2009年,我国空调能效的门槛将由现在的五级提高到二级水平,这很自然地迫使空调厂家提前布局,迎接能效大考。据了解,我国现行的空调能效分为5个等级,一级最节能,能效比在3.4以上,二级为3.2,三级为3.0,四级为2.8,五级为2.6。目前市场上销售的空调,80%是四、五级能效水平,不利于我国有关节能减排政策的推进。

对此,五星积极响应国家号召,加大高效比空调,提前淘汰掉低能效空调。五星表示,作为渠道商,也要主动承担起推广高效空调的责任和义务,来支持国家节能减排的工作。今年在五星订制的空调中有75%的能效在三级,五一黄金周,五星将拿出专项资金对购买高效空调的消费者发放节能补贴,来刺激节能高效空调的消费。

艺术风愈演愈烈 五星O8空调艺术挑大梁

最近两年,空调在技术层面以外更多具有了美观效应。五星电器特意做了一次购买意向调研,调研显示,79%的受访消费者表示希望能拥有更具艺术色彩的产品。2008年新上市的空调中,彩板空调已超过一半的比例,空调个性化的色彩越来越浓,五星与厂家签

订的空调定单中,环保、艺术空调比例适当提高,比如海尔O8奥运风系列空调,在外观上打破一贯保守采购的以白色、素面面板为主的做法,出现了酒红色、香槟金、浅蓝、牡丹花纹、祥云纹等彩色面板。

另外,随着新冷媒技术被消费者所接受,五星也加大了“新冷媒”空调的采购量,据了解,环保型的新冷媒对臭氧层的破坏率为零。消费者购买节能环保型可以参加五星的专项优惠活动。

售后服务日臻重要 五星确保空调“无忧”消费

摆脱行业的同质化竞争是各商家所极力追求的,这时候“服务战”成了争取顾客的法宝。本着“以顾客为中心”的宗旨,五星从售后服务升级到二级水平,这很自然地迫使空调厂家提前布局,迎接能效大考。据了解,我国现行的空调能效分为5个等级,一级最节能,能效比在3.4以上,二级为3.2,三级为3.0,四级为2.8,五级为2.6。目前市场上销售的空调,80%是四、五级能效水平,不利于我国有关节能减排政策的推进。

五星表示,今年年初的冰雪灾害也预示了今年夏季的大热,空调市场必将出现消费爆发,进而引起阶段性的市场供求变化,在此提醒广大消费者“买空调还是要趁早”。

见习记者 王凡

家电圈内事 大家来韶韶

设计愈发人性化的各种家电,正在让我们的生活变得越来越便捷、越来越充满趣味:洗衣居然可以不用洗衣粉了,一向“干燥”的空调居然能让皮肤保湿了……家电圈的那些事儿,更是早已成了老百姓茶余饭后的谈资。还有那些圈内主角——

各品牌家电大佬、家电专家,他们用专业的角度如何诠释圈内事?

从本周起,无论你是买家电的普通读者还是卖家电的业内人士,《家电消费》版块欢迎大家来韶韶家电圈内事!

联系我们:jdzk@yahoo.cn

■ 家电行情速递

“免拆洗”助力老板吸油烟机5年全国销量第一

国家统计局中国行业企业信息发布中心在北京人民大会堂联合举办的“第十二届全国商品销售信息发布会”结果揭晓,杭州老板厨卫有限公司旗下的老板牌抽油烟机再次获得“全国市场同类产品销量第一名”。

老板厨房家电的负责人在面对面记者采访时有感而发:“老板抽油烟机能够连续五年获得全国销量第一,主要依靠的是‘老板’强大的研发实力和领先的产品技术。尤其是免拆洗技术的成功研发和升级。”

第一款3G电热水器隆重面市 引领行业升级革命

近日,记者从帅康集团新品发布会上了解到,“全球第一款3G电热水器”——帅康“3G分层精控”电热水器正式面市。

帅康3G电热水器使用三管智能立体循环加热系统,独具6种人性化的操作模式,实现了电热水器“一拖三”的效果,一胆三层,既可分层精控独立加热,又可通过6种操作模式智能组合选择加热用水方式。

会上,中国消费者协会副秘书长武高汉表示,“帅康‘3G分层精控’电热水器满足了消费者‘一机多用,个性定制’的功能需求,这种以技术创新打造产品使用功能的理念也为同行企业提供了借鉴。”帅康3G热水器开创了电热水器市场正式进入“3G时代”。同时,更表明帅康在为消费者创造精致生活所作出的不懈努力。

快报记者 郭芷冰

五一黄金周历来是家电消费的高峰期,也是年度空调销售的一个重要契机。面对琳琅满目的空调,消费者常常困惑,对空调的考量究竟有什么样的标准?日前,五星电器在分析总结目前空调市场现状的基础上,对2008年度空调市场的发展趋势做出前瞻性的预测,首次提出“品质空调”的概念。所谓品质空调,是集价格优势、环保、高效、美观、优质服务各种特点为一体的空调。五星将通过“品质空调”的推广来体现五星“以顾客为中心”、营造品质生活的理念。五星电器品牌与市场推广中心总监景星表示,提供终身保障,提供长久的维护和关怀,这是五星的使命,也是消费者的愿景,“品质空调”正是五星基于顾客细分做出的选择。“品质空调”的横空出世也与五星电器新的品牌定义“品质生活,终身保障”一以贯之。

白电涨价6-7月难逃 五星五一全面抑价

近些年来,空调的整体价格有明显的上涨趋势。2005

年1P普通空调价格在1000元左右,而2008年则要1800元;1.5P空调2005年为1900元,2008年则涨到2300-2500元。2月底,由于原材料成本钢材价格大涨,更是导致白电行业集体“涨价”。渠道商为了稳定市场,拿出了库存、大单采购“抵制”厂家涨价,使空调价格在近期呈现平稳趋势。但是据业内相关专家分析,白电涨价势在必行,最近6-7月份涨价效应就将最终显现出来。

面对这种态势,五星处之泰然。自2006年11月份纳入百思买全球采购系统后,大盘采购和厂家直供的优势得以体现,五星此次还将凭借强大的采购平台和资金优势,通过买断、包销、定制等大批量的备货保持黄金周空调价格平稳。据悉,五星在春节过后即开始2008年度空调产品的备货,先后向海尔、美的、海信、松下、大金、三菱、LG、志高、春兰、奥克斯等备货上百万台,其中定制包销机型达到30%以上。这批提前储备、低进价且价格稳定性高的巨量



五星“三大承诺”为黄金周护航

第一大承诺:提前预约享受团购最低折扣

此次五一小长假五星电器“以顾客为中心”全面启动促销活动,为回馈广大消费者,五星电器从4月21日起全面启动预约活动,消费者只要到五星电器各个门店预约,即可享受50元+4月30日当天团购最低折扣90元现金。此次预约活动,除了预约商品不可转让外,五星电器还

第二大承诺:五一同城价保

为回馈广大消费者,五星电器从4月21日至5月5日推出“五一特别承诺,五星价格保证”活动,从24日开始消费者在五星电器任一门店购买商品后,如果发现其他商家同品牌同型号商品的价格低于五星电器当日价格,消费者凭此

第三大承诺:服务全线升级 确保无忧消费

为了备战五一,五星早在1个月前就开始筹备,从售后服务人员培训,IT系统调试、热线电话接听率等方面都做了详细的方案,做好了打一场持久战的服务准备。五星全国客服热线4008286666全线升级,给消费者提供快速的咨询平台;五星还对整个IT系统进行了测试,提高数据系

为了应对五一假期水电可能带来的家电消费集中爆发,五星电器“以顾客为中心”推出了三大承诺:“提前预约享受团购最低折扣”、“同城价保”、“售后服务全线升级”,让消费者在长假内享受实惠购物,并且不耽误出游计划。

统响应速度,让消费者在五星电器任一门店购买商品后,如果发现其他商家同品牌同型号商品的价格低于五星电器当日价格,消费者凭此

统响应速度,让消费者在五星电器任一门店购买商品后,如果发现其他商家同品牌同型号商品的价格低于五星电器当日价格,消费者凭此

统响应速度,让消费者在五星电器任一门店购买商品后,如果发现其他商家同品牌同型号商品的价格低于五星电器当日价格,消费者凭此

5.1假日体验 现在开始 五星电器3C产品全攻略

五星手机 数码IT “价”日抢先体验

MOTO E8 “黄金”手机 新品首发	索尼爱立信W380 你定我送时尚彩屏 新品火爆预定	宏基笔记本 AS4710G 2G/250G/14.1寸屏 送1GMP3/索尼数码相机 6688	华硕笔记本 X81H2375C-DR 送笔记本鼠标+双肩包 五星直降 6199
诺基亚N81 送时尚礼包 300	三星D688 送手写笔 288	苹果MP3 -SHUFFLE 2G 新品上市 598	索尼相机 W150 赠送2G记忆棒 1980

4月30日团购保证100%品牌参加,先打折再让利
请拨打您身边的五星电器卖场电话进行预约 4:30-11:00 23:00

新街口卖场: 84787222	山西路卖场: 83311000
乐福来卖场: 84787188	水西门卖场: 52339666
建宁路卖场: 85549700	瑞金路卖场: 84605730
尧化门卖场: 85574395	长乐路卖场: 52856990
江东北路卖场: 86291910	江东市路卖场: 86583500
江宁大市口卖场: 51195111	江宁金箔路卖场: 51195868

全国统一客服热线 400-828-6666 本广告刊登内容限南京地区卖场 活动时间: 4月26-28日 如有刊误以店堂海报为准!