

喜人数据靠什么来刷新?

江苏家电下乡销售额突破五亿元!

持续的高温狠狠地推了家电下乡一把。据悉,截至6月22日,江苏省家电下乡产品销售总额突破5亿元,销售总量超过30万台,销售额及销售量均位列全国第八名;而此次成功突破5亿元距离突破4亿元只用了11天,而距离突破3亿元仅用了26天,同时,南京市家电下乡产品销售总额已达2765.18万元,销售量则达到14541台,入夏以来,家电下乡产品销售增速明显加快。

透过这组喜人数据,我们不禁要问,数据靠什么来刷新?数据何以保持良性的持续增长?

见》中也规定了:凡我省农村居民,规定时间内在指定销售网点购买家电下乡指定产品,均可享受财政资金补贴等相应的内容。这也就意味着,农民在当地县城、市区的家电下乡授权网点,包括家电连锁大卖场、大型超市等购买家电下乡产品,只要符合相应条件,均可到户口所在地的乡镇财政所办理补贴兑付手续。

卖场 卖场推广助力下乡销售

有了“异地购买当地补贴”的规定,无疑推动了各大连锁卖场在金沙路、大市口店以及江宁商场等地区的销售,而卖场利用其自身优势,对下乡进行宣传,同时推动下乡销售,这是一个良性循环。

记者在采访中了解到,目前家电下乡产品销售已占到这些地区的连锁门店总销售的8%—12%左右,并且呈现环比增长的态势。在这些购买者中,不仅有东山的农民,淳化、江宁镇等乡镇的农民也会乘着城乡公交过来购买家电。

国美江宁卖场的工作人员表示,异地购买当地补贴,不仅是周边的农民包括进城务工的外地农民,都将加入家电下乡产品消费大军的行列,此外连锁卖场的宣传力度和规模对家电下乡政策的推广必将起到有力的推动作用。

经销商 市场因为限价变得有序

尽管卖场起到了一定的促进作用,但对于广大农村市场来说,散落在各地的经销商更是家电下乡的真正一线推动者。在之前的采访中,记者不止一次地听到经销商抱怨:限价这道高压线让下乡产品的利润变得实在太薄,很不划算!同时厂家也抱怨:下乡去走一圈发现,很多经销网点并不把下乡产品作为主推投放市场,这让品牌的很多付出都成了“无用功”。利润,都说利润在作怪。

经过了近半年的磨合与推进,经销商对于利润对于限

价仍然怨声一片吗?在采访中,一位在南京六合的某家电品牌经销商告诉记者,价格限定肯定会让我们缩小不少的利润空间,但下乡进行到今天,我们也慢慢从限价中尝到了“甜头”,这位经销商表示,首先价格的限定让农村家电的定价变得规范了许多,同时我们也不用担心卖场的价格比我们低了,大家都一样,在产品同样的情况下,我们这些贴近农民的销售网点竞争力反而加强了;其次从前我们家什么货好卖,隔壁的就会多进些用比我们更低的价格来卖,像这样靠“串货”来搅乱市场的恶性竞争现在也少了。

服务 品牌服务考验下乡未来

农民不正确使用家电产品和农村市场的基础电力设施不稳定都容易导致家电产品出现问题。”海尔南京工贸有关人士表示,由于交通设施的不便利,农民维修家电的成本会比较贵,就会导致农民要求退货,这将是所有厂商未来可能面临的严峻局面。”买回来的家电一旦出现质量或使用方面的问题,往往需要返回远离农村的城市销售网络解决,尽管下乡产品的销售量不断高涨,但在这个庞大的销售数据背后,产品的配套售后服务是否能跟上,已成为影响农民购买信心的现实问题。记者算了笔账:一款1700元左右的洗衣机可享受200元左右的财政补贴,可是不少售后服务维修点都设在了城市,如果售后服务不下乡,加上来回回农村拉着洗衣机维修的费用实际上就没有多大实惠了。

有业内人士表示,在下乡产品的售后服务上,国家的政策还不够到位,家电售后服务好坏只能取决于企业自身,那么售后可以做到什么程度完全取决于企业的自觉性,目前,在日趋激烈的下乡家电产品销售竞争中,许多销售网点和家电生产企业开始不约而同地将售后服务作为竞争的重要“筹码”。快报记者 王多

国美电器5周年 打出家电连锁最佳组合拳 7月空调销售火爆 充足货源迎战石城酷夏

近期,备受关注的南京国美五周年庆大型感恩回馈行动,引发了整个南京市场七月家电销售热潮。短短一周多的时间就实现了近4000万的销售。受其利好刺激,更多的家电厂商将目光牢牢锁定国美,积极投入更多资源,借势拓展销售。而南京国美方面也表示,将集结全部优势资源,准备发起五周年庆回馈行动的“最后冲刺”。

组合拳1 采购特惠大单+2009巅峰冲刺

五周年对南京国美而言,意义非同寻常。南京国美在2009年实现了全面的腾飞,不仅在网络建设上取得骄人的成绩,更是通过半年的单店升级工程,初步实现单店经营能力的广泛提升,销售能力在集团排名突破十甲。

目前,南京国美五周年庆正在持续进行中,全场商品5折起售,更多好礼持续放赠。昨日,南京国美电器对外宣称,国美新近采购的50万台特惠机商品已经全部到库,这批商品将以最低5折起售,以此作为五周年感恩回馈消费者的一种方式。“我们这次五周年让利活动将持续30天之久,这么长时间的促销让利,应该是南京国美自成立以来的首次,为此我们准备了大量的空调、冰箱、电风扇等目前市场旺需的商品,全场商品5折起售。同时,南京国美拿出500万元让利补贴,并调配到价值5000万的赠品资源,共同支撑起整个五周年庆“感恩·回馈”行动。”南京国美采购总监王庆

华在谈及五周年庆活动时显示出强烈的信心。

组合拳2 11店联合让利+理财师专项服务

南京国美11家门店正在全力以赴做好各项卖场服务,整合厂家及自身人力资源,增派数千名一线服务人员,确保销售和售后各方面的服务。

针对空调旺季送货安装,南京国美专门从兄弟分部调集800多名空调送货安装工人,并将厂家的服务体系纳入到国美的服务标准,力争实现“全满意服务”标准。此外,国美“家电理财师”将从咨询、导购、家电知识讲解、服务条款解释、服务问题答疑、家电“套餐”组合等各个环节帮助消费者解决实际购物环节中遇到的障碍,并配合相应部门有针对性地为消费者制定详细的家电采购计划。

组合拳3 新店开张+盛夏空调3重补贴

7月25日,位于南京迈皋桥地区红太阳家居旁的国美电器红太阳店盛大试营业,南京国美与红太阳家居携手异业合

作,推出家装建材、家电一条龙服务。凭红太阳装饰购物凭证到国美电器红太阳店购物的消费者,满1000元还能加送100元开业好礼。购买家装建材以及家电的消费者,国美将提供“一条龙”送货服务。

组合拳4 国美空调最快2小时送装到位

国美空调服务全面提速,在现有服务基础上,再出新举措,国美空调最快2小时送货安装到位,服务更灵活、更快捷、更方便、更舒适、更可靠、更安全。

据南京国美介绍,他们从六个方面全面要求空调送装服务的及时与便捷。第一:快速,空调送装最快2个工作小时到位;第二:普及,增加限时送装指定门店及指定型号的数量;第三:方便,全系列节能空调产品24小时内送货安装同步;第四:舒适,送货前及时与顾客联系,确保送装及时、准确;第五:省心,免费送货、免费安装、免费移机、免费加氟;第六:安全,厂商双重承诺保障购买空调安全;第七:5000人次专业安装调试、专业维修保养。王多

家电圈

下乡空调热卖 美的占半壁江山

近日我省绝大部分地区持续高温,直接推动下乡空调热卖。记者从家电下乡信息管理系统了解到,截至6月30日,美的空调在家电下乡中斩获颇丰,累计销售额占到我省“下乡”空调总销售额54.86%,十分天下占其五,力拔头筹。

江苏是全国第二批下乡空调地区,但空调下乡正赶上传统空调旺季启动之际,一个多月的时间中,下乡空调销售就达到了170%的增长水平,

起步稳,增速显著。“美的空调下乡绝不是简单地将在城市销售的产品卖到农村去,而是要真正满足农村消费者的需求,实现美的服务、品牌的同步下乡。因为农村消费者不仅需要产品,更需要高品质的生活。”南京美的空调销售公司总经理段振威认为,美的在品牌、产品、售后方面的优势铸就了现在家电下乡上的领先地位。

为适应农村的环境和农民的使用习惯,美的空调量身

定做下乡产品,除了按照招标文件要求提供带低电压运行、防鼠板等特殊功能的产品,还重点在品质稳定性上下工夫,全部使用国际知名品牌压缩机、电机、铜连接管和高质量面板材料,确保制冷制热强劲、经久耐用。在许多空调品牌采用铜铝连接管替代全铜连接之际,美的空调坚持采用全铜连接管,全铜连接管不但令空调拆装、移机、维修方便,而且耐用、寿命长。

“2009年中国十佳平板电视”评选揭晓 三项平板电视大奖花落TCL

在7月10日的2009年(第五届)中国数字电视产业发展高峰论坛暨“2009年中国十佳平板电视”颁奖典礼上,TCL以S9系列为代表的新一代互联网电视作为主打平板电视阵容,一举斩获“2009年中国十佳平板电视”、“2009年中国消费者最喜爱平板电视品牌”、“数字电视推进奖”等三项大奖,而在同期举

办的2009中国国际消费电子博览会(简称“SINOCES”)上,TCL新一代互联网电视的惊艳亮相,引起外界关注,行内预测,随着消费者对平板电视“数字互联”需求的不断增强,互联网电视将成为市场新的风向标。

TCL多媒体科技控股有限公司副总裁兼全球平板事业部总经理阎飞接受记者采

访时表示,TCL此次共设有300多平方米的展区,展出的主打产品是以S9系列为代表的新一代互联网电视,同时展出的还有已经投入市场的全球首款可裸眼观看的商用3D立体电视机,该款3D立体电视机采用全球领先2D/3D兼容的高透率高精密度的柱面透镜技术,无需配戴立体眼镜,裸眼就能直接体验立体效果。



方太 & 米博联合专卖店

即将于7月25日盛大开业

一起来参与这场厨电与热水器专业品牌联盟的盛会吧!

米博热水器产品展示区

米博热水器产品展示区

方太 & 米博联合专卖店

团购预热报名中

特别惊喜:凡打电话提前预定并最终以达成销售的顾客,即可额外获得精美礼品一份。

团购期间,可凭购机凭证免费办理VIP卡一张,享受更多优惠。

预定热线: 025-58074789

025-66865367

地址:中山南路363号方太 & 米博联合专卖店