

十一盛惠·家电 国美

聚惠国庆 “四力”共铸国美

“家电大业”

2009年10月1日,甲子轮回,新中国迎来60岁生日,神州欢腾,万民同庆!国美倾全国各店之力,揽180亿浩瀚资源,启动有史以来规模最大的一次惠民盛宴,以惊天力度的特价,开创“低价”新世纪。

目前,国美电器的四股力量,品牌、低价、服务、资源已经胜利会师南京。南京国美的“家电大业”一促即就,国美通过最高70%的全城让利,将家电“普惠之风”刮遍石城的大街小巷……

明天,南京国美在全市11家门店同时引爆联合大团购,十一资源,倾泄惠民……

价格力——最高70%让利,力度空前

面对今年国庆、中秋双节市场,国美投入的特价资源不可谓不大,可以说是历年之最。国美也以最高70%的让利,向共和国60华诞献礼,向百姓献礼。

据悉,在从9月26日—10月8日启动的国美低价“创世纪”大型十一黄金周促销活动中,国美彩电、数码相机、手机、电脑、冰箱、洗衣机、空调、热水器、厨卫电器等十大品类

的商品全部执行国庆特价,其中彩电、手机让利高达50%,空调、冰箱、洗衣机最高让利45%,小家电、生活电器最高让利70%,电脑样机也以40%的让利礼遇消费者。

同时,国美在国庆期间针对“以旧换新”加大补贴力度,除了政府补贴,厂家补贴,国美将原本10%的国美补贴,提高到35%,这样三重补贴,消费者最高可享受高达55%的回收补贴。

品牌力——500多家企业鼎力国美 彰显国美品牌魅力

今年“十一”之前,索尼、夏普、海尔、三星、松下、西门子、长虹、美的、康佳、尼康、LG等500多家家电企业,与国美达成合作协议,联合为消费者奉献多达180亿的浩瀚资源。国美以巨大的凝聚力,彰显自身的品牌魅力。

在十一期间,南京国美为消费者推出丰富多彩的精品特惠活动、财富增值计划、赠礼活动、套餐活动、加赠活动、专享活动……为消费者创造年度抄底家电价格的黄金时机。

消费者不仅可以通过参与国美的活动,赢得更多实惠,还能从国美异业合作的伙伴那里得到更多意想不到的惊喜。

惊喜。刷卡消费可办理分期付款,购物即有机会赢取高价值赠礼。

此外,“家电下乡”继续让农民消费者受益;“以旧换新”让您家里的旧电器“变废为宝”。大量的随机赠品,尤其是数码3C类的随机附赠定购物的消费者抱个满怀,乐不思蜀。

资源力——180亿大单倾力献民

今年十一前夕,国美集团与全球500家厂家签订180亿元采购大单,成为今年全行业最大的单笔采购订单,家电业全年“抄底价”锁定在十一黄金周期间出现。

一直以来,收取进场费是家电卖场的“潜规则”,自国美电器部分门店和新开门店取消进场费,同时集中精力强化门店的经营效率后,大批供应商纷纷将资源向国美电器倾斜,一时间成为备受行业瞩目的“国美现象”。

此次采购大单中,首销、包销、定制的新品达到3000余款,占此次采购大单近40%。如夏普、三星、索尼、创维等厂家新品彩电集中亮相国美卖场,高清电视随着十一阅兵式和新婚家装的需求成为消费者购买的首选。据悉,此次180亿元的采购大单

中,厂家直供的特价机接近30%,降幅平均达40%以上。这些特价机均为厂家各品牌的畅销型号:在彩电品类,国产与合资品牌在国美上演年度大战,国产、合资32英寸—52英寸的液晶电视价格都有明显下调;3C产品将迎来销售高峰期,黄金周出游及国庆阅兵式将带动摄影产品的热销。本次国美仅3C资源的采购量就达到了50个亿。

服务力——数千人服务大军,“一站式”全程服务,零首付轻松购物

十一期间,国美将为消费者提供从产品选购、物流配送、产品安装到售后服务的“一站式”全方位优质服务。消费者在购买、使用电器过程中可以享受国美不同的增值服务,不但大大降低了时间成本,同时也实现了消费者与企业的共赢。

国庆长假期间,面对彩电、3C、空调、冰箱、洗衣机、抽油烟机、灶具、热水器等家电产品销售的增长,相应的售后安装需求也随之提升。为保证消费者在第一时间用上购置的家电产品,南京国美电器组织起一支数千人的服务大军,即时解决消费者在购物过程中遇到的各类问题。

9月30日 聚焦国美年度“低价”大团购 主会场新街口店、江东门店领全城11店盛惠金陵

国美电器在9月30日,以新街口店、江东门店作为主会场,全市11家门店同时启动“9·30大型团购”,以此作为开启整个十一促销资源的闸口。国美所有“十一”资源倾城“泄洪”,盛惠全民。

9月30日 万人聚会国美“抄底”团购

据了解,此次团购活动是南京国美在十一前夕举行的大型“惠”民活动,其力度空前,规模庞大,活动众多。国美在60周年国庆前夕,送给消费者一个家电低价“饕餮盛宴”。

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,同时可以参与国美套餐活动、以旧换新活动、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、消毒柜、挂烫机、豆浆机等精

美又实用的礼品,还有机会赢取32英寸液晶或笔记本电脑等高价礼品。

同时,现场还有更多折扣惊人的样机,买得越多,实惠也越多。

著名主持人大聪、薛子亲临江东门店 共同见证“创世纪”低价

据悉,南京地区著名节目主持人大聪、薛子,在9月30日晚,将亲临国美电器江东门店参加团购活动,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。国美电器江东门店藉这种“惊心动魄”的砍价环节,带给消费者更多的刺激,也表达一份国美以商品低利润换取顾客高信任的决心。

市场聚焦

“家电下乡”、家电以旧换新、高效空调补贴利好频出 政策优惠终将改变家电连锁促销方式

记者日前从工信部发布的数据了解到,家电以旧换新政策实施一个月以来,截至9月3日,试点城市已回收旧家电8.13万台;销售新家电5.32万台,销售额超过2亿元。可见这一政策对家电市场销售影响明显,对家电连锁经营的促销方式影响同样不可小视。

家电连锁促销方式渐有改变

记者通过观察苏宁、国美、五星等家电连锁卖场注意到,与以往举办的促销活动不同,家电以旧换新一开始就占据着各大家电连锁渠道的显著位置,各家卖场都不约而同地推出了家电以旧换新业务的在线预约、流程

介绍以及在线咨询等网络化服务。这就大大缩短了顾客交售废旧家电的时间流程,节省了顾客的购物时间,从而节约顾客购买添置新家电的时间成本和精神成本。并且,在线服务方式也已经延伸到家电销售的比较选购、售后服务、售后评价等其他环节,推进了我国家电流通业的网络化服务进程以及家电消费的网络化变革,有望与家电连锁实体消费形成相互补充的格局。

另一方面,以往各商家促销的主题无非是开业、节庆、商家自造节日等短期性促销,往往是万变不离其宗,消费者也容易产生“促销疲劳”。而“家电下乡”、家电以旧换新、高效空调补贴等三大新政则由国家政策将促销“透明化”,补贴品类、补贴标准、补贴兑现都有明文

规定,这样的促销不仅让消费者更感到可靠与实在,并且也不再是向供应商“索要资源”,更不是挤占厂家的合理利润空间。

引发家电连锁业深刻变革

三大新政引发家电连锁业促销方式的变革,进而会带动各家家电连锁渠道在经营管理水平、市场营销成熟度、员工综合素质和企业核心竞争力等综合实力的较量。因为,无论是“家电下乡”,还是家电以旧换新、高效空调补贴,政策指向都是倡导节约消费、环保消费、责任消费的绿色消费模式,都是拉动内需、促进经济、改善民生、激活企业的社会责任。这一点将更加有力地摒弃企业把社会责任当做宣传噱头的倾向。

快报记者 沙辰

海尔卡萨帝复式大滚筒洗衣机正式上市 国产家电“高端当道”不玩噱头靠技术

靠“玩外观玩噱头玩概念”的“伪高端”家电时代早已过去,国产品牌实实在在的“技术功”早已具备了与进口品牌打硬仗的功力,记者近日获悉,国产洗衣机大户海尔力推的卡萨帝复式大滚筒洗衣机于9月10日正式在全国面市了,这一凝结了海尔全新“S-e复式平衡环技术”的高端新品,在一个月之内,完成了从技术到产品的“蝶变”,再次引发了业界和消费者的关注。

据了解,海尔卡萨帝复式大滚筒洗衣机不仅把滚筒

行业带入了第三代的发展轨迹,并将全球洗衣机市场推向欧式滚筒、日式(斜式)滚筒、复式大滚筒三种滚筒洗衣机鼎立的新市场格局。其全球首创的“S-e复式平衡环技术”,使海尔卡萨帝复式大滚筒洗衣机在稳定性、低噪音等方面拥有更高的品质。产品由于取消了传统配重块结构,抬高了取放衣物口的高度及操作界面;机身高120cm使消费者取放衣物不用弯腰;超大的内筒空间,可一次性洗涤10kg烘干8kg;Jetwash循环洗涤系

统,更加提升洗净比……据记者了解,从“S-e复式平衡环技术”的发布到海尔卡萨帝复式大滚筒洗衣机的全面上市尽管仅有一个月的时间,但实际上是海尔洗衣机对市场和消费趋势的运筹帷幄!因为在这之前“S-e复式平衡环技术”整个研发过程已历时三年。

快报记者 王冬

盛世观庆典 互联看未来
TCL互联网电视国庆献礼
最高让利**30%**

蓝光互联网电视

- mitv在线智能升级系统
- 影视下载
- 在线播放
- 远程教育
- 在线卡拉OK
- 体感健身游戏
- 资讯快报

送 价值1999元 动感健身单车

活动地点: 全省各大商场TCL彩电专柜
活动时间: 2009年9月30日 - 10月8日
详情见商场公告或咨询: 4006-018-098

超薄LED新品促销 同期开展

送 价值2999元 E81C网络机顶盒