

国美永乐 200 亿 备货“大黄金周”

欲联合让利至少拉低价格 30%

伴随着残奥会如火如荼的进行，商业卖场也进入金九银十的销售旺季。加上后奥运经济、婚庆高潮、旅游旺季等诸多因素影响，家电市场积攒了大量的消费冲动需要释放，记者获悉，国美电器将“中秋节”和“十一”一小一大两个黄金周联系在一起，提前启动大型促销活动，200 亿优势资源采购欲将家电价格拉低 30% 左右。据国美集团副总裁李俊

涛表示，今年中秋和国庆双节市场，是休假制度调整后的首个长假市场，也是国美、永乐、大中整合后迎来的第一次营销战役，为了在金九银十的传统销售旺季占得市场先机，国美、永乐、大中凭借三家整合后强大的销售和议价能力，全面开展各品类优势资源的储备工作。目前，国美集团已经采购了 200 亿元的特价商品，囊括目前市场主流、畅销的

商品。据介绍，在 9 月 12 日至 10 月 7 日活动期间，消费者都可以在国美电器、永乐电器、大中电器等卖场享受超低特价的让利活动，由三大家电卖场联手奉送的 2008 年活动周期最长的家电卖场促销活动即将上演。“抢占市场上紧俏的畅销、优势资源总共 200 亿元，将一举投放到双节市场，将至少拉低家电商品价格 30% 左

右。”广州国美相关负责人表示，除畅销、优质产品外，此次采购还包含了 30% 国美针对消费市场主推的特价定制产品，囊括各大主流供应商。此次促销活动横跨“中秋”和“国庆”两个黄金周，是历年家电卖场让利活动周期最长，同时也是降价幅度最大的一次，将至少拉低现在的价格水平线 25% -30%。

国美永乐 08 大团圆中秋家电团购宴 9 月 13 日火爆开席——

中秋节团购成风 整套家电受追捧

渠道携企业联手 推 VIP 团购宴

记者获悉，中秋黄金周广州国美与中国移动、招商银行、兴业银行联手合作，为感谢消费者多年的支持和关爱，将服务体系全面升级，结合当下兴起的团购热潮推出 VIP 服务——VIP 团购宴。

广州国美方面介绍，9 月 12 日晚 6 点，国美会员、全球通 VIP 客户、中国移动广州分公司员工、招商银行持卡人、兴业银行持卡人以及天河城 VIP 客户，前往国美的指定门店，可享受特别精选的超低折扣机、来就送、买就送等惊喜优惠。届时，国美指定门店将进行闭店团购，专场消费，让 VIP 客户尽享尊贵体验。

活动期间，凡国美会员到国美农村店，来就送价值 398 元的免费全家福 / 结婚纪念拍摄券一张，顾客选定好商品并议价后，可享受购物砍后折优惠，购物满一定金额还送出欧尚婚纱现金券或名牌手机或笔记本电脑。所有的移动全球通 VIP 以及工作人员，前往指定门店，来就送价值 398 元的免费全家福 / 结婚纪念拍摄券一张；还可与场内营业人员以及国美相关科室部长进行大幅度砍价，国美实施砍后再折方式进行优惠；购物还有机会获得名牌手机一份或者笔记本电脑一台。

招商银行持卡人、兴业银行持卡人前往指定门店，即可获赠来客礼一份。顾客当晚进行分期交易，凭刷卡签购单及购物发票还可获得国美提供的额外礼品一份。还可凭发票参与现场抽奖活动，最高可获价值 3999 元的笔记本电脑。活动当晚，还可享受国美的一站式全程陪同导购服务，免去排队的烦恼。

天河城百货 VIP 客户，光临天河城百货四楼国美电器即可享受 3 折起购买限量精选电器，购单件电器满 1000 元送 100 元电器优惠券。购物还有机会获得名牌手机一份或者笔记本电脑一台或者婚纱摄影券。随着大大小小家电连锁的兴起，家电连锁的渠道也逐渐走向正规化，在物质生活提高的同时，消费者更多地开始关注的是卖场内更专业更人性化的服务，以及被商家重视的尊贵感受。因此从当前的市场状况来看，抓住消费者的心理为其服务甚至比家电的折扣更具吸引力一些。这次“08 中秋婚庆团购宴”活动，体现了国美以顾客为上的服务宗旨，从性能和实用性以及消费者的需求角度来为广大消费者出谋划策，让消费者省时、省事更省心。



与往年不同，今年中秋节有 3 天的小长假，正如 10 年前刚出台五一黄金周一样，中秋节小长假的初次现身让嗅觉灵敏的商家看到了其中蕴藏的商机。在不断强烈的团购之风盛行之下，国美电器在 9 月 13 日 -15 日期间，以家庭为单位，以 80 后的消费群为对象，举办了“08 中秋婚庆团购宴”。

新婚消费成重点

中秋期间历来是婚庆的高峰和平常的“五一”、“十一”黄金周各品类家电产品一股脑上阵不同，各个家电连锁卖场中秋节小长假期间的促销更有针对性。其中，80 后新婚一族是

各个卖场不约而同想揽进自家门店消费的重点目标人群。

“我们曾经做过调查，发现今年想赶奥运年结婚的新人极多。而按照往年的经验，下半年结婚的新人又要比上半年多。从装修进程来判断，这个中秋节小长假，和婚庆相关的电器消费需求肯定会成倍增长。”据相关专业人士介绍，考虑到奥运年新婚人群中，“80 后”是绝对的主力消费人群，这些人正逐渐步入社会的中高层，成为经济社会中的主力军。而这个年龄段的消费者对于品牌有着较高的忠诚度，喜欢在选购家电时购买指定品牌的整套家电。与此同时，“拼婚”、“团购”

等在 80 后的消费主导下正风靡。

在不断强烈的团购之风盛行之下，团购给商家带来了相当丰厚的销售业绩的同时，也剥去了一定量的销售利润，但是，在这个崭新的销售时期，团购将成为争夺市场份额，获取最大的销售量的形式，同时也是商家薄利多销的经营理念的体现，所以，商家也纷纷响应。

近期，创维彩电、格力空调等等家电制造商，纷纷面向市场抛出了团购牌。

商家响应团购成型

纵观整体的散户团购，不难发现，利益获取的最优化，是这一消费形态的

最显著特色，就广州国美电器总经理高集群表示，“面对团购的消费者，企业要拿出比零售更为优惠的政策，才可以揽到这些消费者，就常规的传统家电来说，低于市场价格 15% 左右，往往才可以获取他们的‘芳心’，而对于国美自身来说，虽然利润如同鸡肋，但平均每团约近百方乃至千万的销量往往又是我们所想获取的。”因此，在这种情况下，各取所需，已经成为这一散户团购现象形成最基本要素。

据相关负责人表示，此次中秋，其在团购这一块，从货源的筹备，新品的引进，到团购对象的组织，做了充分的准备。但

是，为了避免“团购”成为一种旗号，此次团购，则具有很强的针对性。

此次团购，主要涉及到国美会员、全球通 VIP 客户、中国移动广州分公司员工、招商银行持卡人、兴业银行持卡人以及天河城 VIP 客户。与此同时，面对广大的消费者，国美电器也在 9 月 13 日 -15 日期间，以家庭为单位，以 80 后的消费群为对象，举办了“08 中秋婚庆团购宴”。即，只要属于新婚、即将结婚的人群，均可享受新婚团购的优惠，购物累计满 7 件产品，其中一件就可以享受 4 折优惠，累计 6 件，其中一件，享受 5 折优惠等等，幅度更是不亚于其他团购。

国美通讯团圆惠 十项全能破纪录

备货 30 亿，强势打响中秋手机大战！今年中秋节首次作为国家的法定节假日，作为全国最大的手机连锁企业，国美通讯利用其强大的备货以及网络资源，在中秋期间为消费者带来新一轮中秋团圆特惠活动。秉承国美电器薄利多销的经营原则，国美

通讯又将这种优势发力通讯市场，疯狂让利消费者。据悉，国美通讯“十项全能破纪录”的活动本周末将隆重启幕。

据了解，国美通讯此次夜市促销将呈现出赠品丰富、活动延续时间长的特点，国美通讯将在此次联动诺基亚、三星、索尼爱

立信、摩托罗拉等众多厂家为消费者带来非同一般的购物享受，夜市礼品占此次赠品资源的 50% 以上，国美通讯将着力为消费者带来一次真正的中秋“团圆惠”活动。

喜逢“金九银十”的黄金季节，国美通讯将通过不断的促销活动来预热手机

市场，而此次以“团圆惠”为主题的活动更将使国庆节市场继续升温。19 天价格保障进行到底，消费者在 19 天内如果出现所购商品价格下降，给与差价退还，保证价格最低。国美通讯诚邀消费者，中秋期间保证消费者在价格、质量、服务和售后方面购物无忧。

相关报道

国美 1 元购机惊爆全城

为庆祝中国移动全面进驻国美通讯，广州国美通讯联合诺基亚、三星、摩托罗拉、索尼爱立信等 4 大知名厂商隆重推出了“1 元购机”活动。从下周起至国庆期间在国美通讯购买手机，就有机会在国庆期间购买诺基亚、三星、摩托罗拉、索尼爱立信等品牌一元惊爆特价手机。