

新莞人青睐分期付款购家电

专家提醒,要明确各种细节,以免被“忽悠”

行业动态

环保变频空调成厂家关注点

2008年9月7日,奥克斯的第五代变频空调——外观时尚、功能强劲的SV系列正式在国内市场亮相。“180°正弦波直流变频这一技术目前在国际上也是刚刚发展起来,国内很多企业更是刚刚起步,而已提前一年将成熟产品打入欧洲市场的奥克斯,有着相当大的优势。”奥克斯空调总工程师朱建军介绍。

据了解,奥克斯变频空调全部采用了国际主流新型环保冷媒R410A,大大减少了空调对臭氧层的破坏率。相比传统的R22制冷剂,R410A冷媒制冷、制热效率更高,是当前国际制冷界公认的最佳冷媒。

时尚电器低价促销小家电

据时尚电器小家电销售负责人介绍,今年9月豆浆机、榨汁机的销量同比去年有超十倍的增长。借此东风,本周末时尚电器也将掀起小家电及厨房电器为主的促销风暴。时尚电器市场发展部相关人士介绍,时尚将九阳、美的、飞利浦等畅销品牌分别新购进了多个型号,并且早已大量备货,一些紧俏的型号也能保证不缺货。

据介绍,小家电和厨房电器在下半年都是旺季。本周末时尚电器厨电和小家电降价幅度最高达40%:购买小家电将返现30-50元;厨房电器方面,包括万和、万家乐、华帝、西门子在内的各大品牌产品低至六折左右。购厨电另可赠送电饭煲、电磁炉、16件套骨瓷餐具、32件套骨瓷餐具等。

数字一体机迎全新机遇

记者从苏宁电器于10月15日发布的《2009中国平板电视消费趋势报告》了解到,“一户多机”的趋势使沉寂已久的数字一体机也迎来了全新机遇。

据悉,目前国内市场上的数字一体机与传统意义上的高清电视不同,能够摆脱机顶盒,在接收和播放节目信号时可实现“全程数字化”影音处理。也就是说,它不仅能够呈现高清分辨率的视频画面,而且从信号接收、传输到最终播放全部实现数字化,是真正意义上的高清数字电视;最关键的是它摆脱了以客厅为主导的“一机一信号”的格局,使平板在家庭的立体“渗透”成为可能。

特别提醒

分期付款要多长心眼

“零首付”、“免利息”,这些貌似能捡个大便宜的分期付款业务真的合算吗?某卖场相关人士透露,消费者选择分期付款前,一定要明确各种细节,以免被这些噱头忽悠。

该人士说,首先要了解银行所谓的“免息”是免多久,只免头期还是全部都免。即使免利息,每个月都需上交的手续费也不是一笔小数目。“银行推出该项业务肯定是要人力物力的,不挣钱的话肯定不会做。”此外,有些卖场推出分期付款会存在终端提价现象。“总之,天上不会掉馅饼,消费者选择分期时要多长个心眼。”

专家提醒,消费者在选择分期付款时要明确各种细节,以免被“忽悠”。信息时报记者 聂奇文 摄

大卖场热衷推出分期付款

据了解,早在2001年,深圳顺电就推出了分期付款的概念,但由于消费者观念等原因,当时市民普遍未接受分期付款。该项业务也一直反响平平。

2007年11月下旬,东莞国美电器携手招商银行推出家电分期付款业务,消费者只需持有招商银行信用卡(不含“一卡通”和公务卡)并携带本人的有效身份证件(身份证、护照、台胞证、往来大陆通行证等)就可以在国美电

器进行分期付款购物了。

据介绍,顾客购买单件商品满1500元~50000元(手机、数码、电脑产品单价不超过25000元)可分6或12期(月)免利息支付,分12期付款,银行需要收取2.5%手续费。使用这种方式购买商品,手续简便,与正常刷卡消费基本一样,无须填制单据,持卡人出示身份证即可。购买商品的价格也以最后商定的价格为准。东莞国美推出分期付款以来深受消费者的欢

迎,仅去年销售占比就达到总销售额的近28%,而且这个比例还在不断上升。

东莞苏宁从今年也推出“家电分期付款”业务,合作的银行有招商银行、建设银行等,苏宁所有品类的家电都可以操作“家电分期付款”。据介绍,东莞苏宁正在着力推广“家电分期付款”业务,目前分期付款的销售额占该卖场总销售量的比例较小,但呈快速上升趋势。

选择者多为新莞人

据东莞苏宁介绍,消费者选择分期付款的品类,主要为通讯器材及电脑等;目前,年轻人是主要消费人群,选择此种付款方式的多为新莞人。

时尚电器市场部副总监强晓岩也透露,东莞本地人大多数会依照自己的存款选购物品,因此选择分期付款业务的不多。大多数分期者为年轻的新莞

人。强晓岩说,在日本等国家,家电分期付款业务已经做的比较成熟,有的甚至可以分为100期付款,相应的,这些国家的消费者也普遍都形成了分期付款的消费习惯。

东莞苏宁市场部相关人士表示,分期付款可以充分挖掘市场潜在的未来消费群体,增进销售。为进一步推广分期付款业务,

消费者选择以分期付款方式在指定门店购指定电器,还有专享的特惠价。东莞国美市场部经理胡军认为,分期付款业务也是国美在营销领域的一个新的拓展与尝试,增加了一个有效的促销手段和结算平台,能有效挖掘部分注重品质生活但购买力不足的顾客的潜在消费力。

□本版撰文
信息时报记者 张静

不花一分钱,只需在POS机上刷卡即可提取产品,这看似诱人的分期付款业务一度被业界认为难被市场接受。然而信息时报记者了解到,近段时间东莞家电卖场的分期付款业务量正以较快的速度上升,客户群以新莞人为主。有专家提醒:分期付款要多长个心眼,消费者选择分期付款前,一定要明确各种细节,以免被一些噱头忽悠。

东莞国美08秋季家电节明日启动

低价让利 全场八折

记者从东莞国美了解到,该卖场将于本周末(10月18日~19日)斥巨资打造08秋季家电节,全场产品八折销售。彩电、空调、厨卫、小家电等热销品类的让利幅度甚至低于八折。

东莞国美总经理屈高原表示,此次家电节旨在以低价赢得消费者,为消

费者减负。届时,全品类的主流品牌悉数参与,全线出击家装市场,有针对性的加大家装热销产品与高端产品的让利力度,特别是彩电、冰洗、厨卫、小家电等热销品类,有效刺激家装市场。

畅销的42寸~52寸平板彩电、冰洗类的对开门冰箱、带有烘干功能的

滚筒洗衣机、厨卫套装等高端产品低价促销将是此次家装节的重头戏。彩电大军继续发威,降幅高达3000元;20寸液晶跌破1900元;电脑、数码将继续延续十一期间的促销力度,部分品牌降幅高达1500元;冰洗满1000元直降120元,再送精美礼品等等。