



惠州国美 2008 秋季家电节明日启动

期间将投放千万元的采购资源,产品价格预计将比十一期间低三成

□本版撰文 信息时报记者 池锦黎
通讯员 吴建新
本版摄影 信息时报记者 陈双焱

在刚刚过去的十一黄金周,惠州国美成功抓住促销时机,短短7天时间创下近亿元的销售佳绩。为答谢惠州广大消费者的厚爱,明日开始,惠州国美启动2008年秋季家电节,以超低的价格、优质的服务、丰富的赠品答谢鹅城消费者。

据了解,在此次惠州国美千万元的巨额采购大单中,其中彩电产品800万元、冰洗700万元、空调200万元、3C产品500万元、厨卫300万元。庞大的资源储备为惠州国美秋季家电节放“价”提供坚强的后盾。在2008年秋季家电节期间,惠州国美将把千万元的采购资源全面投向市场,预计秋季家电节期间拉低市场价比将超过十一期间的30%,并将掀起惠州家电业的又一低价高潮。

为消费者提供绝对低价商品

“低价”优势,是国美成立以来一直吸引消费者的杀手锏。在今年的秋季家电节期间,国美将延续其“优良传统”,为消费者提供绝对低价的商品。例如:空调方面,部分产品降幅达35%,部分柜机直降1000元以上。而40寸~47寸的合资液晶高清奥运彩电最高降幅将达45%,可直接为顾客节省2000~3000元,保证市场同期家电卖场价格最低。惠州国美在每次大活动期间,都会派专人每天进行市场调研,时刻调整价格,以确保做到价格最低,从而保证消费者买到最优惠的商品。

同时,惠州国美还根据不同人群的消费需求专门开设了专场,例如婚庆专场。天气越见凉爽,按照中国习俗

每年这个时候结婚的人就特别多,为了能给新人一个舒适、方便的选购环境,国美特开设了婚庆专场,特别推出婚庆组合。组合套装不仅节省时间,还可以享受9折优惠。除此之外,惠州国美也贴心的为旅游人士开设数码区,将众多知名名牌数码产品集中一区,消费者可以精心挑选比较,省去跑来跑去比价的麻烦。不仅如此,还特设体验区,消费者可以亲手体验数码产品带来的乐趣。另外,惠州国美还为消费者准备了旅游优惠大礼包,并为不同需求的用户提供专业的购物指导。同时,还针对不同的消费层次,特别设计了10余款特级优惠套餐组合,让消费者享受超级优惠的同时体验贴心的服务。

平板彩电与冰洗销量争花魁

惠州国美2008年秋季家电节的彩电将秉承奥运消费者的选择标准:运动、高清、刻录一体。因此,他们提前与彩电厂家商量降价幅度问题,最后得到众厂家的支持,均给出可以与十一相媲美的低价格,与国美共同创造十一后市场的销售热潮。

据介绍,继平板彩电高

储备之后,冰洗也成为此次家电节采购的大头。至此,惠州国美此次家电节将呈现平板彩电与冰洗拼销的激烈场面。随着天气逐渐凉爽,衣服也越穿越厚,因此,洗衣服也成为这个季节选购一款高速率、节能又环保的洗衣机就显得很重要了。据惠州国美冰洗科

的主任透露,此次家电节,国美的冰洗产品将创造新的低价优势,5.5~8公斤的大容量洗衣机为家电节销售的主打产品,价格突破以往促销低价,主流机型直降100元~500元。除此之外,国美还推出了样机打折活动。在赠品方面,将有这个季节使用频率很高的加湿器、电暖器、咖啡壶等奖品。

空调 3C 小厨卫将大放异彩

据介绍,惠州国美此次秋季家电节,空调采购量将达到100万元、3C产品达到150万元、厨卫储货量也超过50万元。虽然,此次家电节以彩电和冰洗为主要销售产品,但是在空调、3C和小厨卫方面也投入了不少精力,相信在秋季家电节期

间,也将绽放出属于自己的光彩,取得不错的销售成绩。

信息时报记者还了解到,由于受“奶粉”事件的影响,过去在惠州国美家电卖场一直销售冷淡的厨卫商品,在十一期间豆浆机销路大幅提升,同时,榨汁机、软

水机、紫砂汤煲等其他健康型小家电在十一黄金周也同样出现热销。为此,此次秋季家电节惠州国美也大力支持厨卫商品的销售,不管是出货量还是优惠幅度都有所提升。

今年,受天气不稳定等原因影响,空调销售一直呈现疲软状态。由于今年南方的台风较多,带来了丰富的雨水和凉爽的天气。与往年南方炎热的天气相比,今年尤其凉爽,这就给空调的销售带了重创。在此现状下,导致空调业出现很大的空缺。为此,各商家也加紧动作争取2008年最后几个月填充空调领域的空缺。惠州国美此次秋季家电节,特别推出上10款特价机,不管是挂式还是台式,售价都将创今年的新低。

不过,3C产品十一销售可谓是众家电中的佼佼者。此次秋季家电节,在数码、手机、电脑产品方面,惠州国美将联合各大厂商力求突破十一黄金周的销售业绩,并有望将产品的价格一降再降,努力打造今年3C产品的最低价。为此,三星、TCL、诺基亚也鼎力支持,纷纷打出了几十元“实用性”手机。



惠州国美努力打造今年3C产品的最低价。

其它亮点

服务再升级 赠品创新意

除了价格以外,物流送货和售后服务也已成为消费者最为关心的问题。在2008年秋季家电节还未开幕之前,惠州国美已经做好一切部署工作。如今,惠州国美近千万元货源配额已陆续抵库,与厂家的巨额促销资源也已谈妥,由国美分部领导及厂家的销售、物流、售后等负责人组成的“联合指挥部”已准备就绪,这都将保证惠州国美秋季家电节期间的商品不断货、不涨价,配送安装及时、服务优质,并确保活动期间的后勤供给保障。另外,惠州国美还为买高额商品的消费者开通了VIP交款通道和VIP顶级配送,免去排队付款、等货上门诸多麻烦,让消费者尽情享受贵宾级服务。

同时,在惠州国美秋季家电节上,赠品也突破以往的模式。除以往的电饭煲、电扇外,又增加了加湿器、电暖器、咖啡壶等商品。抽奖、累计送、以旧换新一直是深受消费者喜爱的活动,在购物之余还可享受意外的惊喜。

除此之外,十一黄金周期间国美升级“诚久保障”提出了“19天差价补偿”:在国美购买任何家电19天之内出现价格差,国美负责补偿。此项服务一推出就得到广大消费者的欢迎,也受到了鹅城广大消费者的追捧。