



下月买节能空调有望更优惠

现在商家在淡季促销,空调销量同期增30%—50%

80后小罗正在忙着装修婚房,他不愿在十一黄金周里扎堆购物,却惊喜地发现,今年十月空调市场不同于往年,“这两天在家电卖场打听了一下,不少品牌的空调促销价跟黄金周期间差不多。”这让小罗颇为意外。事实上,在各方因素的影响下,原本是空调商家休整期的十月正变为促销季。来自家电卖场的数据也证实,十月空调销量比去年同期增长了30%—50%。

□记者 何冬蕾

十月淡季空调整体销量大增

空调惠民工程、家电下乡、以旧换新……在国家相关家电政策的推动下,今年十月空调很好卖。

“十月份的销售任务已经提前完成。”昨日,五星电器空调部部长陈爱兵透露,现在正在作2009年年底的促销计划。来自五星电器的统计数据也证实了这一说法,截至目前,空调销量比往年同期增长了30%左右。

不仅是五星电器,苏宁电器也出现了同样的情况。“空调销售同比增长50%,套餐选购是大头。”苏

宁电器空调事业部经理周彦斌表示。在家电卖场看来,除了今年国家相关政策扶持外,各个品牌商都对淡季十月表现出了浓厚的兴趣。在品牌商的力促下,才使得十月空调销售水涨船高。

本地家电品牌奥克斯的十月销售数据证实了上述说法。仅黄金周期间,奥克斯的销量就比去年同期翻了2倍。“销售火爆,为我们在2010冷年终端销售打赢了开盘首战,也为实现2010年度销售突破打下了坚实基础。”奥克斯相关负责人表示。

品牌商把休整季变促销季

事实上,由于今年上半年销售遇冷,缺口较大等原因,下半年借着政策的“东风”,品牌商纷纷“深挖仓广积粮”,即使是在通常意义上的淡季十月,也要把“休整季”变成“促销季”。

品牌商今年对于十月的重视,体现最明显的就是空调促销力度。如奥克斯推出了“买空调送液晶”,在此期间,凡购买奥克斯空调指定组合套餐的消费者,就能

获得液晶电视,液晶电视最高价值可达2400元,可谓超值。据奥克斯有关负责人介绍,商家扎堆促销现在对消费者已经不再有诱惑力,而黄金周之后的很长一段时间,则更符合当前消费习惯,能更好地吸纳顾客;同时,厂商的每一个决策和动作都必须站在消费者的角度,都必须是从消费者需求和利益出发,只有这样才能赢得市场,企业才能发展。

“海尔、奥克斯、美的、海信等品牌的促销力度都远超去年同期,整体看,品牌空调促销力度比去年大8—10个百分点。”周彦斌说,今年十月最明显的就是空调降价力度大、促销时间长。“以往黄金周结束后,空调品牌均会收回促销价,价格回升,今年不一样了。”陈爱兵说,虽然十月已经过了大半,但大多数品牌还是维持着黄金周期间的活动力度。

下月节能空调价格还要降

记者打探后发现,空调市场售价也比去年同期下降了不少。在苏宁电器,1级能效空调的最低成交价在1500元,比去年同期低500元。在五星电器,记者发现,售价在2000—2500元左右的空调,90%以上都是二级能效空调。奥克斯推出的“买空调送液

晶”活动将会持续到12月份。

从去年下半年开始,本身就是高效节能的变频空调也逐渐受到市场重视。“1.5匹能效4.5级的变频空调最低标价已经降到2600元。”陈爱兵说。而海尔、奥克斯、美的、海信等知名品牌也加大对变频空调的

促销推广力度。

想要购买空调的市民不妨多关注十一月的家电市场。届时,苏宁将会推出中高端空调精品周,结合卖场活动,将会创下今年最低空调市场价。而五星电器的周年庆期间,空调的活动力度将会不高于黄金周的活动力度。

商家庆典成当下主题词

十一之后家电市场进入冲刺期

2009年的十一超级黄金周已经过去一段时间,沉寂了近半个月甬城家电市场也进入了年末第四季度的促销准备期。十一黄金周期间的销售大捷,更是让各大商家对于今年第四季度的家电市场前景极度看好。本周开始,甬城各大家电商家也都在摩拳擦掌,记者在走访中也发现,目前甬城的家电市场已经开始进入新一轮的促销大战。

□通讯员 曾昭醒 记者 何冬蕾

商家、消费者看好 家电以旧换新仍是关注重点

宁波家电以旧换新在经历了近一个半月的实施以来,可以说既给消费者带去了实惠也为商家的销售起到了很大的促进作用。苏宁采购中心相关负责人表示,仅十一期间,苏宁家电以旧换新总计超过8000台,占到了整体销售的30%左右,以一户两台的平均量来计算,也就是说有超过4000户家庭的旧电器进

行了换代。该负责人同时表示,家电以旧换新作为国家长期推行的项目,苏宁家电以旧换新工作还将持续有效地开展下去。

本周起,结合苏宁天一七周年大型促销活动苏宁将加大规模推动彩电、空调、冰箱、洗衣机、热水器等旧电器更新换代活动。通过采取新机补贴、旧机回收补贴、苏宁加厂

家的最高可达35%的优惠进一步刺激消费市场。除了提前预约回收、现场回收的途径外,为了方便消费者苏宁还将继续推行“购新拖旧”的模式。消费者可先行购机,再安排回收旧机,后期凭回收凭证和购物发票来店面进行补贴的返还。配合苏宁各门店以旧换新咨询和换新绿色通道服务,满足消费者一站式家电以旧换新的需求。

促销升级 苏宁天一旗舰店七周年回馈盛典开演

本周开始,各大家电商家也都开始了新一轮的促销大战。宁波苏宁天一店七周年庆典也正式拉开帷幕,成为了十月甬城家电市场促销的重头戏。“针对此次天一店七周年和苏宁全线升级的会员VIP狂欢节,苏宁将以感恩为主题,保持不亚于十一的折扣力度展开全品促销。”苏宁电器市场策划部经理李

娜如此介绍到。

本周启动的苏宁天一店七周年庆典宁波11店将共贺盛事,配合苏宁全国启动的会员VIP狂欢节为消费者献上一份促销盛宴。活动期间超过3000台特价机入市,主要为彩电、冰洗、空调、生活电器,来满足当前的刚性需求,此外包括目前的精品热销机型、新品上市机型及会员

专享机型都将全新上线满足甬城消费者的新兴需求。相关业内人士表示,在经历了十一黄金周的销售大卖后,年末甬城家电市场也已经被完全激活了;除了彩电的需求仍然旺盛外,空调、冰洗、热水器等季节家电也将迎来促销旺季。以苏宁天一店七周年全品促销为起点,甬城家电市场的年终冲刺已经来临!



资料图片

彩电需求旺盛还将持续 季节性家电成主流

十一过后,也迎来了金秋时节,在家电刚性需求和十一黄金周的诱发下,记者认为年末的甬城家电市场仍将是值得期待。除了彩电需求的一直旺盛外,包括热水器、洗衣机、空调等季节电器品类也增长明显。据介绍,十一黄金周以来,各品类家电销售增长明显,宁波苏宁十一过后的近半个月销售数据显示,彩电、冰洗两类产品在全品类中销售占比接近50%,远远超过全年35%的平均占比结构,整体销售同比去年上升近26%。苏宁采购相关负责人预测,在季节性

家电刚性需求和商家大力促销的双重因素刺激下,第四季度的家电消费量将比往年呈现几何式爆发增长。

相关业内人士表示,在市场竞争激烈的洗牌形式下,面对销售旺季,攫取市场份额的多少也就意味着行业话语权的轻重,因此各大工厂纷纷加紧市场争夺战,继“十一”后,为了给全年的销售画上一个完美的句号,第四季度各大商家必将全力冲刺;这也无疑给甬城消费者创造了又一次最佳买人时机。

平板大讲堂——40载创新科技,40日感恩回馈

海信“剑”系列40寸蓝媒LED液晶电视9999元大酬宾

国庆热情未尽,中国制造百添喜悦,10月21日,国内电子信息产业巨头海信集团迎来40岁生日。为了感谢广大消费者对海信品牌的厚爱,海信集团旗下规模最大的控股子公司海信电器(000060)宣布,自10月21日庆典日起至11月30日,长达40天的时间里,海信以最新上市的“剑”系列40寸蓝媒LED液晶电视9999元答谢广大消费者。同时,海信“剑”系列55寸蓝媒LED液晶电视也让利达2500元。

海信坚持“技术、品质、诚信、责任”的经营理念,从40年前只有十几人的手工作坊发展成为如今的技术型国际企业。凭借持续的创新多次填补国内空白和打破国际垄断:第一家推出了中国视听领域的彩电“芯片”,并首家实现了液晶模组自主研发和批量生产,这被业界称为“中国信心”和“民族脸面”,成功解决了中国彩电“芯”少“脸”的问题。

早在2005年,海信就着手开始对LED背光等新型显示技术的研究探索,是国内最先进入该领域的彩电企业;2007年7月,海信凭借大尺寸LED液晶模组项目成为国内唯一中标2007年产业电了信息产业发展基金招标的彩电企业;海信

借此牵头承担起彩电行业LED液晶模组核心技术攻坚任务,并于2008年正式投产中国第一条LED液晶模组生产线,成功推出中国首批完全自主研发的、全球最薄的42寸LED液晶电视。2009年,海信依托成熟的LED生产线和雄厚的技术积淀推出“剑”系列蓝媒LED液晶电视,率先将LED电视覆盖到19到55寸全部主流规格。

海信“剑”系列蓝媒LED液晶电视集LED背光显示、全程高清、超级解霸技术、网络多媒体、极致纤薄等核心性能于一身,是海信在液晶显示技术及网络多媒体功能开发上的最新代表性旗舰产品。众多创新成果的应用,让蓝媒LED系列产品引起业内众多关注和消费者的认可,从而实现了国庆区域市场占比高达8成以上的优异表现,海信蓝媒LED打造的“网络多媒体中心LED液晶电视”的平板电视标准成为彩电业新的发展方向。



海信蓝媒LED
全球首台实现LED背光