

苏宁引爆五一家电超级攻略 盛宴狂欢价惠杭城

全球 300 家品牌助阵 1000 万件礼品感恩馈赠 全国 20 亿元让利集中释放

明天,为五一黄金周准备了近一个月时间的苏宁电器,将率领国内外 300 多知名厂家,在杭州打造一场前所未有的狂欢盛宴!届时,空调、彩电、手机、冰洗、数码、厨卫、小家电、电脑等 8 大类家电促销全面发力!4 月 30 日起,由苏宁电器庆春路 3C 旗舰店、武林门旗舰店、拱北店、秋涛北路店、萧山区店、临安店共同领衔,300 余家知名厂家鼎力支持的五一“非常特卖会”将全面引爆黄金周的消费热潮!消费者可以在苏宁以上六家店享受到超级特惠价格和至真至诚的苏宁阳光服务。后天,家电连锁巨头苏宁电器的黄金周“非常”普惠攻略将全面上演,激情即将点燃五一黄金周!

规模空前

全球家电巨子汇聚苏宁

随着黄金周的临近,各厂家老总纷纷“穿梭”于苏宁电器,密切联合苏宁电器备战五一黄金周,据悉,苏宁本次五一将联合国内外 300 余家知名厂家排兵布阵,“全球 300 家品牌助阵,规模空前的非常让利攻略,千万件的精美赠礼”,对于本次五一黄金周的“战备”,苏宁电器相关负责人这样概括。从苏宁电器得到消息,黄金周期间,300 多家国内外著名家电制造商一致承诺给予苏宁电器全力支持,从供货价格、礼品配备到现场活动无不倾力而出。另外,联合了诺基亚、摩托罗拉、西门子、三星、海尔、美的、方太、老板、AO 史密斯、创维、TCL、海信等中外优秀品牌的老总进行签名售机,让利最高达 1000 元。

电器管家全新亮相

服务大军枕戈待旦

“家电销售的整个过程包括售前、售中和售后三部分,要赢得顾客的满意,服务甚至比产品更重要。”苏宁电器营销负责人表示,在五一期间,苏宁再次领先同行,创新推出电器管家服务,即按照全国各个城市的地理片区指定对口的服务人员,对外公示其四种联系方式,以便为这一区域的消费者提供电器咨询(包括各类电器产品使用、保养常识、会员卡咨询、电器售后服务咨询等)和增值咨询(包括特惠商户查询、酒店、机票预订服务、股市查询服务、生日节日祝福服务、MorningCall 服务),并力争将这些服务人员打造成为消费者在五一假期最贴心的电器管家。据悉,苏宁精心挑选的电器管家人数超过 800 人。

为彰显苏宁的服务优势和承诺,同时也为消费者能够度过一个快乐放心的家电狂欢节,苏宁还将在 5 月 1 日上午在全国各大城市举行五一黄金服务宣誓仪式,由连锁店、物流、售后、客服四大终端的代表联合进行服务宣誓,并邀请当地的消协代表进行现场监督,电器管家也将在仪式上正式亮相。这也预示着苏宁全国 7 万员工、100 个物流基地、500 个服务网点、3000 辆配送车辆已经正式进入五一临战状态。

全会员制魅力初显

信息系统大显神威

每年的五一都是销售最旺的季节,销售量较平时有超过 10 倍的增长,这也给商家带来了一系列快乐的“烦恼”——人手不足、货源告罄、顾客排队久、销售速度慢、服务跟不上。

苏宁在利用强大的人力资源团队保障销售的同时,4 月刚刚上线的 SAP/ERP 信息系统在接受过初次考验后将迸发出巨大的威力,全国一

体化的仓储系统能将货源在很大的区域内统一调配,与工厂对接的定单系统能对旺销地区进行紧急补货,全会员制的销售方式也使得详细资料已经入库的会员在购物时,能够通过一卡式购物免除反复填写配送、安装单据的流程,从时间、人手、速度等环节大幅度提高购物效率。

同时,苏宁还将在五一期间开辟各种电器的特卖场,并通过对数千万会员购物资料的分析将各种分类促销信息发送给有需求的顾客群,并开辟各种 VIP 购物特区、高级会员购物绿色通道以方便会员购物,使消费者购物更有目的性和针对性,达到信息交互的完全透明,同时也能拥有良好的购物环境,脱离以往“赶大集”式的疲劳购物,真正享有快乐的五一长假。

翻倍送再打折

苏宁 30 日 18 点提前放“价”

4 月 30 日 18:00 开始,苏宁电器提前打响五一黄金周攻略,其庆春路 3C 旗舰店、武林门旗舰店、秋涛北路店、拱北店特开设“VIP 夜市特惠专场”。消费者只需拨打报名热线即可参加“预交定金、大翻倍、再打折”的活动,4 月 30 日晚 18:00—23:00 杭州苏宁庆春路 3C 旗舰店、武林门旗舰店、秋涛北路店、拱北店均全面打响“VIP 夜市特惠战”,购物满 8000 元—17999 元,预交 500 元,翻倍可抵现金 1000 元,再打 9.5 折;满 18000 元—37999 元,预交 1000 元,翻倍可抵现金 2000 元,再打 9 折;满 38000 元以上,预交 1500 元,翻倍可抵现金 3000 元,再打 8.8 折。消费者可拨打以下电话就近进行报名,庆春路 3C 旗舰店:28037777 或 87233770 武林门旗舰店:88396700 秋涛北路店:86451506 拱北店:88265066

差价 2 倍返还

苏宁打造价格“非常保护令”

五一假期将至,黄金周消费将顺势启动,商业消费也将迎来今天最高峰,单件价值较高的家电产品更是成为消费者瞩目的焦点。怎样买到最合适的产品组合?怎样享受到最实惠的价格?怎样感受到诚信消费的放心?怎样保证送货速度的快速及时?怎样得到全面的售后服务保障?怎样正确使用新买的电器享受假期的快乐?……一系列的问题也成为消费者关注的焦点。针对上述问题,苏宁黄金周的消费也提供了一些切实的保障。苏宁与工厂联合向消费者承诺,活动期间,所有售出商品均为本季最低价,截至 5 月 30 日,同型产品如有苏宁本店降价、厂家销售价格下浮、市场价格下调等现象,消费者凭有效发票原件至苏宁店面均可获差价补贴,价保有效期至 5 月 30 日。近期,苏宁电器客服中心已经频繁接到了部分顾客的电话咨询,在看到苏宁五一的相关宣传后,就提前预定了五一购买电器的相关产品。

苏宁 180 万台新四优空调

全线超低价入市

连续 13 年蝉联全国空调王的家电连锁巨头——苏宁电器凭其多年空调专营经验和敏锐的市场洞察力,将领军春兰、三星、松下、三洋、海尔、科龙、美的、海信、奥克斯、志高、格力、TCL、长虹、格兰仕、LG 等中外优秀空调品牌,率先点燃了杭城空调黄金周旺季战火。据了解,在刚刚结束的苏宁空调旺季采购谈判中,苏宁与主流品牌春兰、海信、海尔、三星、松下、美的、奥克斯等签约,采购量高达 180 万台,占到 2006 年整体市场份额四成左右,其中畅销机型达到 80%。今年以来,空调一直喊涨,苏宁电器却在“五一”前特别投入“新四优”空调,空调价格不升反降,此举打破了行业流传已久的限量提价的设想,成为节前一大亮点。业内人士认为,目前空调价格已经到位,加上此时商家送货安装压力较小,而且此次苏宁投入资源巨大,因此现在正是买空调的大好时机。

苏宁电器以大批采购的方式,从各大空调生产厂家拿到了极低的批发价。消费者在购买时就相应可得到最大限度的优惠。苏宁方面表

示,充分利用包销、定制、买断等手段,与十几个空调品牌签订了全国合作协议及包销、定制协议,总金额近 40 亿元。同时苏宁南京总部专给杭州苏宁调拨的空调旺季礼品经费也早已到账,所以,苏宁现在的重点工作是如何为消费者提供优质的服务,以最快的速度、最好的技术、最优的服务让消费者尽早用上空调。

重仓蓄势

苏宁平板“价”天下

据杭州苏宁电器彩电营销部长介绍说:“此次五一黄金周平板战役的一是要借助苏宁电器强大的优势,强制拉下平板电视高高在上的价格,在杭州地区掀起一场平板电视普及风暴,另外,苏宁将借助强大的售后优势普及平板无忧服务。”据悉,苏宁已向松下、三星、LG 等外资品牌及创维、厦华、康佳、TCL 等国内巨头一次性集中大单采购,其中平板电视占到 80%。据了解 30 万台苏宁专供机、定制机、包销机已陆续到达苏宁礼品库和物流基地。此次活动不仅仅是国内品牌单机价格创造新低,包括飞利浦、三洋等国外品牌等离子也纷纷加入了降价大军,降幅均达到数千元。

作为黄金周期间的一大亮点,苏宁电器率先在全国范围内普及平板无忧服务,凭苏宁平板无忧卡即可享受免费送货,免费设计,免费安装,免费调试,免费保养,整机保修 2 年等超值服务。超值的回报,专业的服务,为您的权益保驾护航。

冰洗“五一”攻略

知名品牌鼎力助阵

随着气温的逐渐攀升,白色家电也迎来了销售旺季。本次,各大品牌纷纷与苏宁签订了大单合同,海尔、西门子、伊莱克斯、三星、LG、容声、小天鹅、荣事达、海信、华日等国内外家电巨头,将一些旺季畅销产品和特惠机型大批量向苏宁供货,苏宁电器凭借着强大的销售网络和销售能力,此次“五一”苏宁采购了近 10 亿元的冰洗旺销产品,其中大批量特价机及普惠机型重磅将投放市场,相信必然给市场带来强大冲击力!

笔者在苏宁卖场看到,“五一”前各大主要洗衣机品牌的促销礼品均已到位。据相关负责人透露,本次“五一”苏宁联合海尔、西门子、松下、小天鹅、三洋、三星、惠而浦等众多品牌,共同让利进行大幅度促销,平均降幅在 10%,最高降幅达到了 40%。此次苏宁除了大批量特价机型外,在中高档精品上也将大幅度推广。容声 110 升冰箱跌进 800 元,大容量一款洗衣机跌进 200 元,一款冰箱跌进 500 元。同时苏宁“开门见喜”满减,满减返,满减送……誓将价格实惠让利到底。

据了解,此次盛宴还设有海尔、西门子等知名品牌专场活动,精心为苏宁消费者采购吸尘器、微波炉、步步高 DVD 和彩电等贴心豪礼,再有限时送红包等超值惊喜活动。

厨卫家电

五一劲“折”折后再送礼

在国内家电领域,小家电是公认的最后一块尚未被真正意义上动过的奶酪。今年五一期间,以方太、格兰仕、美的、海尔为首的厨卫家电巨头不甘罢手,纷纷计划在苏宁推出诱人的促销手段,来吸引更多消费者的关注。格兰仕、美的等纷纷推出了专场活动,买美的蒸汽紫微波炉,就有机会免费到德国看世界杯或赢取现金 4999 元。今年五一黄金周家电卖场必将好戏连台,各厂家的联袂演绎,再为五一家电大战再添一把火。

苏宁除了全系列小家电降价的同时,还将启动厨卫小家电“五一劲折后再送礼”活动。购买小家电产品,送全场购物券,赠蒲草席、吸尘器、制冷饮水机、步步高 DVD、彩电的真情礼品,而方太、老板、帅康、AO 史密斯等名品让利送红包活动更将吸引消费者的目光。



全国手机直供大单

百万特价直降 30%

苏宁作为手机渠道业的领军人物,誓将手机“实价到底”。苏宁包销的 10 万余部手机将全面投放市场,突显规模采购的价格优势。摩托罗拉、诺基亚、索爱、联想、TCL、康佳、波导、夏新等十多家直供品牌,借直供之势,降幅达 30% 以上,最高降幅一千多元;主流彩屏手机跌破 500 元,5000 台特价机惊爆酬宾。

活动期间,苏宁电器精心挑选了 50 多款音乐手机集中销售。其中 26 万色折叠双屏 30 万像素 64 兆可扩展内存音乐手机一款将跌破 800 元大关,200 万像素 26 万色折叠 64 兆内存音乐手机一款将跌破 1000 元大关,400 万像素 26 万色滑盖 128 兆可扩展内存带 MP4 音乐手机仅售 1999 元。

同时苏宁电器还将推出多款功能实用的简约手机。其中主流合资品牌直板手机一款仅售 299 元,6.5 万色 30 万像素折叠手机一款仅售 399 元,百万像素折叠手机一款将跌破八百元大关,仅售 799 元……活动期间还将有多款千元以下特价手机不限量销售。

另外,浙江苏宁本次五一将打造“音乐手机低价之旅”活动,价格、礼品、宣传等处彰显“非常”特色。非常返券、非常礼品、限时速降等活动都是苏宁为消费者精心设计的,全省备足了近万份乐透豪礼,非常价格,多款型号跌破价格底线。更多优惠,更多惊喜,请到苏宁各门店体验。

3C 数码产品“普及风暴”

今年以来,五一数码相机仍以索尼、三星、佳能、柯达、奥林巴斯等品牌为主。随着索尼三星等在 500 万、600 万像素普及产品上点燃战火。500 万像素渐渐成为市场的普及品。业内人士分析,如果 500 万像素数码相机的价格能够持续下降,那么今年 500 万像素很有可能取代 300 万像素数码相机,成为普通消费者的首选。

笔者从苏宁了解到,苏宁将启动数码产品“普及风暴”。购买数码相机送存储卡、相机包;买数码相机送三角架、DV 带;购买名品 MP3 二折起售。值得一提的是,在苏宁替你打造五一出游“X 计划”,购买 MP3、MP4、数码相机、摄像机等一定金额,可获得运动水壶、休闲背包、户外帐篷等旅行装备。

假日服务 五一家电无忧

以阳光服务享誉中国流通业的苏宁电器,将在全国上百个城市 300 多家连锁店同时举办五一黄金服务宣誓仪式,苏宁连锁店、物流、售后、客服体系四大服务终端的优秀员工以及采购营销团队齐聚一堂,共同为五一黄金周向消费者提供黄金服务进行庄严宣誓:无论井喷的五一假期服务量有多大,苏宁都将一如既往地为广大市民提供优质实惠的电器产品、诚信让利的促销活动、专业细致的产品介绍、快速的送货安装服务、24 小时畅通的客户服务热线、有问必答的电器管家以及电器咨询预约类、增值服务类、顾客意见类服务内容。

我们承诺我们的服务更方便、快捷、随时为您排忧解难。

