

国美“激情红五月”掀起节能家电新狂潮

国美电器启动“制冷、家装电器节”，力推节能家电

海云 / 文

“五一”黄金周后,家电市场进入淡季。然而,作为家电零售“领军者”的国美电器却率先在淡季开展“激情红五月”系列活动,继“五一购物狂欢节”之后,国美电器又将全面启动“制冷、家装电器节”,主打空调、冰箱、洗衣机、彩电,同时力推其中的节能型号,以节能引领杭城家电市场再现旺销场面。

据浙江国美广宣部一位负责人透露,国美此次“激情红五月”活动将由一系列的精彩活动组成,而本周的“制冷、家装电器节”的普惠力度将不亚于黄金周,直降、返现、买赠还是最主要的促销手段。同时国美拿出节能专项基金,用于奖励购买节能家电的消费者。

不涨反降,白色家电最高降 50%

据了解,今年家电产品原材料大幅上涨,市场上的空调、冰箱等应季产品价格也相应提升。浙江国美有关负责人表示,家电上涨不会在国美“制冷节”中出现,家电连锁的规模优势将在活动期间得到充分体现。

据该负责人介绍,此次国美采取了提前备货战略,早在“五一”黄金周之前就与众多知名空调、冰洗类生产厂家签订了巨额采购大单,为空调销售旺季的到来准备了充足的货源。国美此举抢占了市场先机,因此厂家在供货价格上的上涨不会涉及国美。鉴于良好的厂商关系,活动期间国美和厂家共同联手让利,最高降幅可达 50%。

据了解,国美吃透了赢得消费者就赢得一切的道理,从让利消费者开始,到商家,再到厂家一环环连成了良性循环,从而使

厂家、商家和消费者各得其所,实现了三者共赢。

价格直降,“制冷节”拿新品开刀

随着气温迅速攀升,消费者对冰箱、洗衣机、空调等白色家电的需求急剧上升。而已紧锣密鼓筹备长达数月之久的浙江国美“制冷、家装电器节”的开幕无疑对消费者来说是一个好消息。届时,涉及 20 多个冰洗类品牌的近万台特价机型将被疯狂推出,对于一些在中国家电市场上价格一直坚挺的合资品牌商品,国美此次也将联合厂家促使这些品牌商品价格下滑。

据了解,浙江国美将借此次“制冷、家装电器节”活动联合 LG、海尔、容声、松下、海信、小天鹅、荣事达、伊莱克斯、惠而浦、三洋、西门子等 20 多个知名冰洗、空调生产厂家,将白色家电价格下拉到一个新低点,尤其是针对新上市的款式。

浙江国美一人士表示,为顺应市场需求,国美把此次“制冷、家装电器节”的促销焦点放在节能新款机型上,并希望通过举办“制冷、家装电器节”等活动促使冰洗、空调市场价格“崩塌”,目标在于把新品、多功能家电的价格向普通机型的价格靠拢,让更多消费者享受的科技带来的便利。

购物五大看点

一看报纸广告,明码标价谁与争锋。国美在五一期间激情上演家电购物狂欢节,降价狂潮席卷杭城。而这一向都是国美的拿手好戏。光看数百种密集的报纸广告产品报价就知道国美具有无与伦比的价格优势。

二看能效标识,节能电器省电省水。在购买空调、冰箱时,能效标识可以帮你识别哪些家电更

省电。国家最新的《能源效率标识管理办法》规定,所有在市场上销售的空调、冰箱均需贴有能效等级标识,1 级表示最节能,低于 5 级的空调不允许在国美门店销售。同时国美电器也在“制冷、家装电器节”期间力推节水节电的优质洗衣机品牌和型号。

三看彩虹服务,平板、空调即买即送即安装。平板、空调买优质的产品是一个方面,而完善优秀的送货安装服务更是一个重要的环节,秉承“薄利多销、服务争先”的国美电器自然把服务放在第一位。并推出平板、空调即买即送即安装的服务。

四看“头等舱”待遇,买得多直接找店长。如果您的消费金额比较多,超过万元,您可以直接到门店办公室,到门店的店长或值班经理,要求他们(她们)给您全程导购或者提出采购建议,享受店长亲自接待的绿色 VIP 通道,更值得一提的是他们还会帮您砍价。

五看付款,分期付款买大件。如果您是买了新房刚刚装修完,囊中羞涩,那也不要紧。国美电器有零首付、零利率、零手续费无息分期付款的服务方式。国美电器与招商银行联手推出买家电分期付款服务,消费者可以结合实际情况分 3 期、6 期、12 期进行分期付款,以减轻消费者的负担。同时国美承诺,以此方式购买家电在退货、售后服务上享受与一次付清同等的待遇。



“中国网络广告财富论坛”巡回活动来杭

5月13日,由上海很棒信息技术有限公司举办的“中国网络广告财富论坛”巡回活动在杭州的梅地亚酒店拉开序幕。据活动举办方负责人介绍,此次论坛旨在探讨中国网络广告的发展与未来,推广网络广告最新的技术与产品,挖掘互联网潜藏的商机。

众所周知,网络广告一直是互联网世界的一匹黑马,百度的网络推广、3721 的网络实名推广“一夜成名”足以证明互联网行业蕴涵着丰富的“金矿”,谁能发现其商机所在,谁就能叱咤于互联网。很棒公司的创始人都有过硅谷创业投资的经历,在谈及网络广告的发展方向时,不谋而合的认为走有效性之路才是广告的最终发展方向,关联广告正是基于这一商机而被创造出来。所谓关联广告就是指基于互联网应用的基础上而产生的一种新型广告模式,其凭借很棒公司的 IBA(互动行为广告)技术,通过分析上网用户的行为、地域、时间、特征和网页内容上下文的多维关联模式提供给广告客户广告服务。

以产品为载体的服务

现代市场环境下的厂商,只有树立起了全新意义上的“大服务”理念,真正把“解决用户的需求”放在心上,无论从产品的功能,还是销售过程前、中、后的各个环节,只有遵循这一原则,才有可能赢得市场。2005 年下半年,适逢深受国内网民青睐的时尚消费方式——网上购物火爆升温。雅虎中国同期推出了继集成搜索、杀毒、无限相册等主流应用之后,又将网上购物功能一并收归麾下的网络工具“雅虎助手”,为网民奉上了一道丰盛免费大餐。业内分析士指出,“雅虎助手”集成了网络主流工具应用,体现了其从产品研发开始的服务本性,充满了人性化的设计,代表了网络工具产品市场今后的方向——雅虎中国一向倡导的“开放式、平台化并且是无偿使用”新型网络生活方式已初见端倪。

新生物总是难免滋生出一系列的话题,尤其在目前中国近 9 成的网民都还是“初级网民”的今天,“雅虎助手”自推出以来,每天都会收到用户各种途径而来的成千上万的使用疑问,这些问题或深奥或浅显,但雅虎中国都本着“让产品价值完全释放给用户,最大限度改善用户的网络生活品质”的宗旨,投入大量人力,主动、全面而细致地向用户解答。

“嘉碧贝”豪迈送好礼 精彩海外之旅等着你

最近身边的同事不知为什么,都悄悄地往家买一个叫做“嘉碧贝”的直饮宝。为了搞清楚原因,我趁着午休的时间到最近的家电商场去探访个究竟。不去不知道,去了才发现原来是杭州司迈特电器有限公司为庆祝第五代饮水机“嘉碧贝”微电脑直饮宝”全球同步上市,特别推出“得心动好礼,享幸运好旅”的促销活动。活动期内你只要购买“嘉碧贝”,不仅将获得一个 600ml 的纪念版运动水壶,还有机会参加海外游的抽奖呢!

但促销场面会这么火热,除了“嘉碧贝”豪迈送好礼、奖好旅以外,最重要的是因为外形时尚小巧、使用便捷,拥有国家发明专利,只要加入自来水就能获得净水、冷水、开水,实现三水合一。从此不再用大桶水,真正让您每天喝上新鲜健康水!

官方网站:www.sosonline.com.cn



SOS“天堂战士”前仆后继 谁主沉浮悬疑重重

素知杭州人杰地灵,“五一”长假,大家身置天堂,更有五月暖风熏人,本来以为 SOS 联合《城市假日》周刊为杭城的玩家推出“天堂战士”排行榜将会在五一之后进入高潮,不想争当“天堂战士”的同学们前仆后继,一时间服务器充盈了来自杭州的玩家,并且呈现出愈演愈烈的趋势。

我们进入游戏跟一些同学进行了交流,有同学笑着说:“SOS

是休闲游戏,我们杭州是休闲之都嘛,当然要捧场”,还有同学则说:“正好赢个 sony 的 T5 来拍我们的天堂啊!”……

由于大家的战局数都跟得比较紧,一时间还不能明朗地分个高下出来,所以大家都还有很多机会。同学们,快快抓紧啦!还不清楚活动内容的同学请看下文:

一、活动内容:发免费短信,得免费账号

在 4 月 30 日—5 月 22 日,免费发送短信 SOS 到 9119532 (限移动用户),即可收到免费账号和密码。

活动奖励:所有按此账号新登录游戏的玩家就可获得“力量猪”道具一个,神奇的“力量猪”可以帮你轻松玩任务,赚足大把钻石哦!

二、“天堂战士”排行榜

自 4 月 30 日至 5 月 22 日每天打局最多者即会榜上有名。天天公布榜单,活动结束后最终揭晓获奖玩家榜单。

评奖规则:5 月 22 日 24:00 将会统计出活动时间内累计局数最多的五十位玩家,前三位不仅可得 SOS 点卡,更有惊喜实物奖励!(奖品以实物为准)

活动奖励:第一名: Sony T5 数码相机一部



第二名:爱国者 MP4 一个



第三名:爱国者 512U 盘一个的奖品



前 50 位获奖玩家:得 SOS 限量版点卡一张。

捷步楼梯周年店庆 送楼梯

咨询电话: 83935820
举行地址: 文二西路 208 号

JUSTEP 捷步