

# 苏宁空调、厨卫电器专场团购第二场今晚 18:00 正式启动

## 空调风惠行动、07 春季家装

### 厨卫电器精英会本周末热力升级

随着春季家装旺季的到来和夏天的临近,空调、厨卫电器已逐渐成为消费者关注的焦点。杭州苏宁本周顺势推出两场空调、厨卫电器专场团购,受到杭州消费者普遍青睐。同时,在全国范围内,苏宁利用强大的资金实力与众空调厂商签署了全年 400 万台的定制包销协议,空调“风惠”行动的飓风迅速席卷全国。同时,苏宁 07 春季家装厨卫电器精英会也在本周火爆升级。空调、厨卫的促销热浪一波高过一波,本周末苏宁将成功引爆春季空调、厨卫电器市场。



#### 团购报名末班车截止至今天 17:00

截止发到稿前为止,报名参加空调、厨卫专场团购“侃价团”人数已有数千人,苏宁电器相关负责人透露,随着人数的不断增加,苏宁站在消费者的角度,与厂家侃价的底气越来越足,厂家给出的价格也不断放低。今天是“侃价团”报名的最后一天,报名热线将于今天下午 17:00 截止,需购买空调、厨卫电器的消费者要加紧时间拨打各指定门店报名热线:庆春路 3C+旗舰店:87233793;武林门旗舰店:88387957;文一路旗舰店:88938209;秋涛路 3C 精品店(华东家电市场):88938209;萧山区:826666615,及时加入“侃价团”,享受团购专场优惠价。

苏宁其他品类的负责人也纷纷表示,不论电器产品是什么品牌,价格高低,苏宁都将根据成员需求,按品牌、品类细分整理,并与对应厂家联系进行侃价,确保今晚前来购买电器的成员,充分享受到苏宁电器的最优价格和贴心服务。

#### 双节联动 空调、厨卫周末“惠”凌绝顶

“风行天下,惠卖空前”,随着苏宁 2007《空调白皮书》的发布,苏宁空调春季攻势如虎添翼,风惠行动全面升级,与此同时,苏宁厨卫电器精英会本周末盛大开幕。双节联动,众厂家积极响应,奥克斯、春兰、方太、阿里斯顿、万和、万家乐、林内等空调、厨卫名品纷纷在苏宁拿出独家优惠

的价格,作为主办方的苏宁在本周末更是拿出优厚资源,进行产品促销。

据苏宁相关部门负责人介绍,凡是 3 月 17 日—3 月 19 日在杭州苏宁各门店购价值 500 元以上的空调或厨卫电器,均可领取“50 元”基金补贴(每人限领取一张)。同时厂商携手让利,满一定金额即可参加直减活动,满 1000 元直减 100 元,促销实在看得见。同时,本周苏宁针对苏宁的“熟客”、“拼客”成立专门的俱乐部,您来苏宁购物只要符合苏宁“熟客”、“拼客”的条件,均可报名,届时购物在成交价的基础上再享苏宁独家折扣优惠。此外八级豪礼、双倍保价等活动让消费者购物更放心、舒心。

## 苏宁电器率先发布

### 《2007 中国空调行业白皮书》

#### 本周发动空调大战剑指价格“虚高”迷局

本周,苏宁 2007《空调白皮书》刚一发布,就在行业内外引起共鸣,树立了行业标杆地位,使得苏宁在即将到来的空调春季攻势中如虎添翼,本周空调“风惠”行动全面升级。如果说 2007 空调市场即将刮起 12 级飓风,那苏宁空调“风惠行动”无疑就是那个“风眼”。

#### 采购:

#### 400 万台实价空调大包邮

苏宁空调“风惠行动”不但吸引了大量消费者,同样调动了厂家的热情。苏宁利用强大的资金实力与众厂商签署了全年 400 万台的定制包销协议,争取到了最优惠的价格政策。

苏宁的大单采购也使此次空调促销平均价格较市场下降 10%—20%,07 年主销挂机最高直降 500 元,柜机直降 300—1000 元,另有精美礼品相赠;三菱重工 Z 系列挂机返现 100—150 元,松下空调套餐有惊喜,一次性购买含一套豪华机型送红包 100—200 元,一次性购买 2 台或以上(含 1 套豪华机型),柜机送红包 200 元/套,挂机送红包 150 元/套,春兰套餐返现 120—240 元,并有豪礼相赠。

#### 店面:

#### “拼客”、“旅游”、“四优”创新营销

针对一、二级市场空调消费新特点,苏宁全国连锁店即将推出“拼客俱乐部 侃价

大联盟”,苏宁可为消费者选定一款机型,首先公布其平时正常销售的最低成交价,选定一个销售高峰,5 人组、10 人组、15 人组可以享受每级 50—100 的直降优惠,消费者可以选择现场组团、现场抢购。

#### 服务:

#### “空调黄金甲”服务计划全面启动

伴随着空调白皮书的公布,苏宁 07 年全新的“空调黄金甲”服务计划也全面启动。“黄金甲”服务主要内容包括:黄:尊贵服务——全程 VIP 导购、绿色通道、服务档案查询、积分换购礼品等,并首次对购买全四优空调的消费者承诺即买即送即装。金:品质服务——金子是品质的象征,也是质量的代名词。苏宁品质服务目的是确保服务的质量、规范和顾客满意。甲:保障服务——盔甲是冷兵器时代保障战士安全的重要装备。苏宁的保障服务就是提供消费者各种配套服务项目,内容包括:免费送支架、免费上门设计等“黄金八免”增值保障服务,24 小时网上商城空调订单服务,以及 12 小时内快速响应等内容。

#### 价格:

#### “60 天价保”击溃虚高底线

最具杀伤力的还是价格,活动期间,凡在苏宁购买空调的消费者,自购买之日算起,60 天内若此型号出现降价,苏宁负责退还差价。

## 苏宁热水器推广月进入第二周

### 家装热引发厨卫电器“抢购潮”

上周末,苏宁热水器推广月强势启动,揭幕仅一周,苏宁全国销售全面告捷,创造了 3 亿元的销售记录,其中,双休日销售即突破 1 亿元,较去年增加了 250%,超出去年五一黄金周前两日厨卫销售额。第二周起,苏宁继续联合各大品牌厂商将活动热力升级,集中火力在优势品类上突围,本周末将有 30 万台热水器新品及 700 万元促销资源投放市场,并加大补贴置换力度。

#### 30 万台资源再显神威

苏宁电器生活电器负责人介绍,春节过后,随着春季家装热的不断升温,苏宁节能热水器推广月适时强势推出,此举不仅在价格上给消费者最大让利,也避开了五一黄金周高峰,保证了服务质量,从而引发了消费狂潮,也带动了油烟机、灶具、消毒柜,以及其他生活电器的热销。笔者在苏宁卖场里看到,不少都是“扎堆”来买热水器等小家电的消费者,有的甚至是来选购家中的第二台热水器的,热水器市场还未达到饱和,市场需求空间广阔。

活动第一周,A0 史密斯、阿里斯顿、海尔、西门子、帅康、美的、光芒、前锋、华扬、皇明等热水器品牌新品在苏宁率先全线上柜,销售全面飘红。

活动第二周,众厂商乘胜追击,海尔、阿里斯顿、A0 史密斯、美的、帅康、林内等厂家也都加大了终端投入,满足消费者持续增长的购买热情。各大热水器厂家的老总还将在本周亲临苏宁的 150 个重点门店进行现场销售活动,让利幅度在 25% 以上。同时苏宁也在全国派出 10000 名专业家电咨询师,现场为消费者免费提供最佳生活电器购买方案。

#### 无主热水器照单全收

#### 置换补贴力度加大

苏宁热水器推广月恰逢 3·15 之际,苏宁电器也加大了服务力度,开展丰富多彩的服务措施,譬如送装一体化服务,让顾客足不出户就可享受五星级的安装、调试等服务。

此外,苏宁的电器专业还特别提醒消费者,超龄热水器应该早日退休,以免造成意想不到的安全事故。为了帮助消费者清理家里的超龄热水器,在热水器推广月中,苏宁联合各大厂家在第二阶段进一步加大力度再次发起针对市面上所有品牌和型号旧热水器的“公益补贴”活动。活动期间,消费者购买指定型号的水器,可以在原零售价的基础上分别获得 80 元—300 元的“公益补贴”。参加苏宁“公益补贴”的顾客,同时还可享受其他让利活动。

