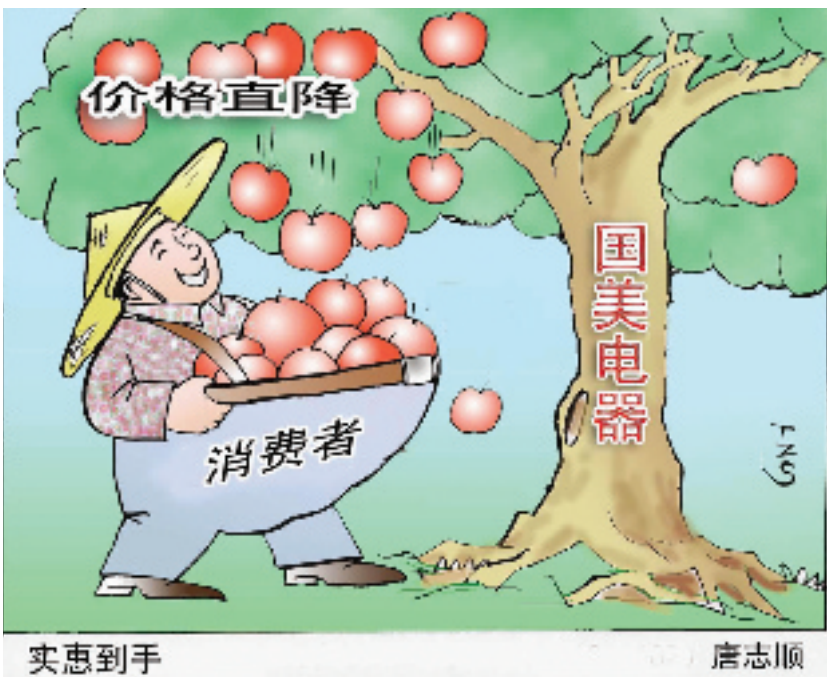


国美电器“快乐五一·快乐购物”系列



实惠到手

唐志顺



放大镜

唐志顺

国美电器“五一购物狂欢节”

明折明扣 诚信促销 透明消费 明白消费

今天撼世登场

“五一”黄金周铺天盖地的宣传广告充斥着我们的视野，“五一”商战犹如满弓之箭即将离弦。面对看似越来越狠的促销内容，你是否心动了？你有没有认真想过“馅饼”背后是否存在陷阱？国美电器经历20年的市场风雨洗礼，对于各种商场的促销行为看得格外通透。在此，针对近期常见的促销形式，我们将——为消费者解读，仅供参考。

返券：想说爱你不容易

国美：直接打折，买一件折一件，实惠到家

目前许多商场最喜欢的促销形式之一就是返券促销。满1000元送400元，满1500元送500元，甚至有满100元送100元的，更夸张的是满100元送150元，送的比买的还多。更有甚者不需要花钱，打个电话报个名就可以轻易得到100元或者200元不等的购物券。这也是变相的返券促销。

这些“优惠券”真的可以当普通的现金花吗？NO！这是大部分商家给出的答案。送的券会有诸多限制，比如1000元的优惠券可能200元只能买彩电、50元只能买手机……而且凭券购买只能在标价的基础上优惠购买，那就有可能遇到凭购物券购买没有直接讨价还价来得优惠。

“如果返券可以享受现金一样的待遇，那就没有返券存在的必要了，直接折现不就行了。”国美电器一位策划人一针见血道破天机。

由此可见，返券不仅欺骗了消费者的购物热情，误导消费者重复购物，而且让消费者为了消费返券而疲于奔命。国美电器在2004年就已经将返券促销踢出国美，取而代之的是“满就减”或者“直接打折”。今年的五一黄金周国美以“明折明扣”的方式让消费者一目了然。

超低特价机：这样忽悠你

国美：欢迎消费者监督特价机的销售

笔者随手翻开一份报纸看到各种促销信息广告，在劲爆机、超低特价机区域，一些商家只打了价格，没有标明数量，也没标明购买地点（不少商场是连锁店）。消费者凭广告赶到卖场被告知已经卖完了，或者说在另外一家连锁店。有的甚至根本就没有特价机或者被公司内部员工内部购买掉了，根本没有货可以对外出售。当消费者要求查看销售的记录时，公司就以保护购买者信息等理由来拒绝。

去年10月15日实施的《零售商促销行为管理办法》第十四条规定，零售商开展即时促销活动的，应该保证商品在促销时段内的充足

供应。零售商开展限量促销活动的，应当明示促销商品的具体数量。连锁企业所属多家店铺同时开展限量促销活动的，应当明示各店铺促销商品的具体数量。限量促销的，促销商品售完后应及时明示。

国美电器每一期促销广告都会标示每一款特价机的价格、准确的数量、准确的购买地点，并在销售完毕之后在门店明显位置贴出该特价机已经售完的告示，同时国美也会将特价机的销售记录准备好，随时欢迎广大消费者及相关部门监督检查。

品牌限制：原来你并不美丽

国美五一承诺：清清楚楚打折，明明白白消费

我们经常可以看到许多力度惊人的返券活动、打折等促销方式。而且不少商家也会“骄傲”地打出以上优惠活动有95%的品牌参加。95%看似已经包含了绝大多数，但家电行业的业内人士细细一想，发现还真是大有玄机。

纵观浩浩家电市场，家电品牌岂止100个，在成百上千的品牌中排除掉5%甚至2%，都可以将我们常买的家电品牌排除出优惠活动的范围。定金已经交了，你会陷入选择买与不买的两难境地。

所以不管是哪种促销方式，国美电器认为明折明扣就显得相当重要。不能告诉消费者有95%的品牌参加，如果不是100%参加，就应该列出具体品类的折扣力度。清清楚楚打折，明明白白消费。这是国美五一黄金周的承诺。

力度更大了，信息更多了，审查更严格了

国美：黄金周只做消费者读得懂的促销

国美电器去年9月30日起提前以《零售商促销行为管理办法》的要求严格进行黄金周的促销活动。半年多，该《办法》一直都是国美制订促销活动的“铁律”。五一黄金周期间，国美电器所有新品精品都会推出优惠的促销让利活动，特价、返现、赠品、折扣等简直是声势浩大、力度空前。

为此，国美电器实行促销方式尽量从简和严格审查双管齐下。也就是说在保证优惠力度“最大化”的前提下，可以用更简单的方式就不用复杂的方式。另外，每一条促销信息都必须经过采销负责人、广宣负责人、门店负责人及总经理的严格审查，同时国美还将邀请几位消费者代表对促销广告进行解读，确保普通消费者就能轻易读懂不被误解！

疯狂促销 疯狂让利

雄厚实力支撑国美五一购物狂欢节

买更便宜的商品是地球人的天性，商家打出促销活动正是消费者购物的好时机，但是消费者必须具备看清不诚信促销陷阱之慧眼，并有破解商家迷魂阵之“功力”，才有可能不中圈套而得到实惠。这样的消费者能有几个？这样的购物形式在五一长假如何感觉快乐？

国美电器认为，不诚信的促销行为是商家对自身实力的不自信。国美电器将凭借全国第一的实力举办一场规模空前、力度空前的五一家电购物狂欢节，将真真正正低价展现给广大消费者。

没有虚假，没有尔虞我诈，没有复杂的促销内容，有的尽是名品新品，有的尽是明折明扣，

还有那悬在零售商头上的“达摩克利斯之剑”。

为什么国美要做“明折明扣”！

不可否认，目前的团购风已经刮遍杭城。过于频繁的团购活动也令消费者无所适从。也许是一个品类一个折扣，也许是一个品牌一个折扣，也许所有的东西在总价上一个笼统的折扣，这就是团购。

国美电器此次“五一黄金周”却打出“名品新品、明折明扣”。杭州国美采销部负责人介绍，因为多方原因，不可能所有的品类都实行一个折扣，也不可能不同的品牌是一个相同的折扣，没有卖错的商家，只有买错的消费者，不实行具体品牌具体品类的折扣力度无法将实惠进行到最彻底。明折明扣就是这样产生的。

俯瞰杭城 搜索国美

你细心留意一下，会发现原来国美就在身边。国美每一个店址都精心挑选，包括地段、交通等，到国美很方便！国美电器在杭州市目前有10家门店，他们分别是：德胜旗舰店、朝晖店、凤起店、秋涛旗舰店、教工店、文三店、延安店、天城店、萧山店、富阳店。