



卖场线上、线下“两手抓” 最高可享3500元补贴 五一家电促销战“硝烟弥漫”

今年五一假期由7天缩水为3天,商家的销售任务却不降反升。近日,记者走访省城家电卖场发现,合肥各大家电卖场围绕小长假的暗战早就拉开帷幕,多家卖场的价格战于近日全面打响,采取加大促销力度的方式来刺激销售,同时增加备货、增加销售人员并进行岗前培训,以应战3天假期。

记者 邹传科



家电卖场“硝烟弥漫”

记者近日走访省城宿州路上的几家电器卖场看到,大幅的促销广告牌已经从场内蔓延到场外,甚至直接挂在了卖场的外墙上。“让利2000万”、“0利0距离仓储直销”、“来XX,赢海南双飞5日游”……各种促销活动让人目不暇接。由于活动力度不亚于往年的“五一”小长假,引来了不少消费者。

在长江路上的一家商场内,店内赶着4月底5月前正在进行促销类主题活动,在此期间购买电器最高可享受3500元的补

贴。“五一的家电价格战提前了半个月就开始了。”一位卖场工作人员表示,商场推出了团购和积分换购的活动,并保证现在就能享受到五一促销期间的价格优惠。

“4月20日-23日限时抢购全场7折起售,我们就启动了五一前的促销活动。商场还特意推出在此期间预定金10元可抵100元。”一家国产品牌电视的店员在采访时说,现在是五一促销大战的预演,五一期间除了新品上市外,高端机多的能

优惠2000元,低端机大概在200-300元。

“每年五一都是嫁娶旺季,彩电将当仁不让成为五一促销绝对主角。”业内人士称,空调也将成为促销的又一主力,今年不少企业在顾客购买大家电的同时,会考虑赠送更实惠的小家电。“降价既能给消费者带来实惠,也有利于企业缓解库存压力。”在市府广场一家卖场从业多年的王先生认为,目前市场竞争越来越激烈,只有进一步让利消费者,才能扩大销售份额。

线上促销“力度空前”

电器卖场里,促销大战的阵势已经拉开;网络上,电器商家也在摩拳擦掌。

近两周内,网上各大B2C网站纷纷赶在线下商城五一大促前出手,各类网上促销信息不断,一淘监测的数据显示,国内大型B2C商家的各类促销活动每天都超过100个。

监测信息显示,此次网购降价表现更为明显的是在一些以前不太容易降价的商品上,如3C数码、大家电等类目上,由于苏宁易购、库巴网、亚马逊、易迅网、1号店等商家掀起的降价战,近期内,网上各大商城至少有2万件3C数码、家电商品的价格降幅达到了20%以上,这样大型的集体促销降价在网上非常少见。同时参与促销降价的还包括服装、化妆品、食品百货等各类目的优势网络商家。

有业内人士表示,家电卖场在线上促销中如此卖力,往年十分少见。这主要与当前家电卖场的两难处境有关。一方面,由于家电以旧换新政策退出,今年以来全国家电销售业绩并不尽如人意,急需拓宽销售渠道,增加消费刺激;另一方面,实体店的房租、人工成本不

断上涨也在压缩着门店的利润。因此,家电卖场不敢小觑网络销售,线上、线下“两手抓”,并将传统卖场的促销手段带进电商领域。

各家网上商城“疯抢价”“出仓价”“谷底价”层出不穷,这固然激起不少潜在顾客的消费热情,但也有业内人士提醒,不少特价产品有型号和数量的限制,消费者应根据自身需要进行选择,不能盲从。此外,也有消费者表示:“一眼看上去,各家卖场、各大品牌都在降价,但其中到底哪些是真降,哪些是‘故弄玄虚’,还得仔细辨别。”



GREE 格力 掌握核心科技

1赫兹 好变频

核心科技 就在格力

格力变频技术荣获国家科技进步奖

国家科技进步奖



2011年度荣获国务院颁发的国家科技进步奖



2006年荣获“世界名牌”

世界名牌格力空调“五一黄金风暴”(4月27—5月7日)全省同步启幕:

<p>格力i酷</p> <p>买柜机送挂机</p> <p>购格力i酷 赠变频空调一台</p> <p>格力变频空调 冷暖两用,清凉无忧。</p>	<p>格力悦风3</p> <p>格力悦风3柜机 直降300元</p> <p>再加赠价值288元 豪华遥控落地扇</p>	<p>格力U酷</p> <p>格力U酷 直降500元</p> <p>再加赠价值288元 豪华遥控落地扇</p>	<p>格力凉之静</p> <p>格力凉之静 直降330元</p> <p>再加赠价值288元 豪华遥控落地扇</p>	<p>买格力空气能热水器 赠格力空调挂机1台</p> <p>赠格力挂机一台</p>	<p>晶弘冰箱</p> <p>限量惊爆价 3199元</p> <p>彩虹钻石BCD-212TGA</p>
--	--	--	--	---	---