

小乡镇也有了3万平方米的大商场

本报讯 9月23日,通程商业广场将在浏阳市大瑶镇正式揭幕,它将成为湖南首家进驻乡镇市场的大型购物中心。

“建成后的通程商业广场近3万平方米,主营时尚流行百货,全线引进国际、国内知名时尚品牌、流行货品;通程电器、通程万惠超市联袂进驻。”通程集团董事长周兆达介绍,他欲将该商业广场打造成浏阳东南部地区乃至湘赣边界最大的购物、休闲、娱乐综合体。

在周兆达看来,一线城市的商业发展

日趋饱和,且同质化竞争现象严重。但三四级市场仍是一个等待发掘的巨大富矿。

事实上,对乡镇进行商业投资,已成为一种共识。麦肯锡全球研究所在一份研究中国城市化趋势的报告中说,随着中国大举建设新的城镇中心,以及土地用途的改变使城乡之间的差别变得模糊,许多城市将搬到农村。

但是,乡镇的商业投资现状却是,只闻楼梯响,不见人下来。从2010年起,通程集团毅然决定做一个先行者,开始谋划大瑶

通程商业综合体。历经两年,终于瓜熟蒂落、修成正果。

在周兆达看来,通程大瑶商业广场实际上是购物中心业态向新城镇发展的一个延伸、一个很急切的探索。通程商业坚持把资源投入到最有效的、有潜力的市场中去,目的就是寻求购物中心新的发展模式,走出一条个性化的发展道路。

周兆达同时深知,乡镇商业体的开发并不是城市综合体的简单平移,而是一次新的市场定位。

因而,“通程对商品结构进行了全新的定位,不仅能让农村居民感受城市生活品质,也能买到他们所需的农贸产品、摩托车。”周兆达表示。

“虽然前几年可能会面临经营压力,但通程铁心要在这个希望市场精耕细作,致力于提高当地老百姓的生活品质。”周兆达说,“现在通程业态全面,三大业态均衡发展,专业发展有个性,我们完全有能力在三四线市场做好购物中心。”

■记者 杨刚

50寸电视2999元 底价促销不限量

国美三张王牌“血拼”黄金周

国庆家电大战,国美已经率先打响了发令枪。

对于这场厮杀激烈的战斗,国美显然“底气十足”。因为他们已经率先打出第一张王牌:拉帮结派。

在湖南国美电器有限公司总经理张仁勇看来,今年家电销售形势异常严峻,在这种情况下,厂家与商家应该“抱团取暖”。

“如今国美和厂家的合作就像是一家人的合作。”张仁勇介绍,今年,国美所有的促销活动都是和厂家一起开展的,这样不仅能最大化地节约成本,还能让投入产生更大的效益。

为此,国美推出:主打单品促销。“所谓单品促销,就是将大量的畅销型号备足,然后低价、大量地推向市场。”张仁勇解释,“作为商家,我们最能了解客人的需求,客人想要的就是性价比高的商品,而我们即将大量推出的低价畅销机型,无疑是最符合的。”

与家电厂家的合作只是一个方面。国美还与银联、运营商展开了独家合作。如,持“62”开头银联卡的人,凡是到国美刷卡消费的,每笔在最低成交价上再优惠100元;和电信推出“89”套餐,消费者可在国美零元买智能手机。

有了众多战友支持,国美打出第二张王牌:价格战。这“直捣黄龙”的招数,在湖南国美的“掌舵人”张仁勇看来,是黄金周之战的利器。

彩电节能补贴后,32寸的电视,仅售1299元,42寸的电视,最低1499元,50寸的等离子,也只需2999元;电脑方面,笔记本电脑最低1999元,2999元能买到一体机……

“这次国美提供的商品都到了底价,并且保证不限量,不弄花里胡哨的促销方式。”说到此次的降价,张仁勇坦言,“此次价格战将全面超越史上任何一次黄金周。”

服务是除价格外,消费者最关心的问题,这也是国美的第三张王牌。

国美将免费配送范围同步扩大了20公里,往后,这些区域的消费者也能获得市区



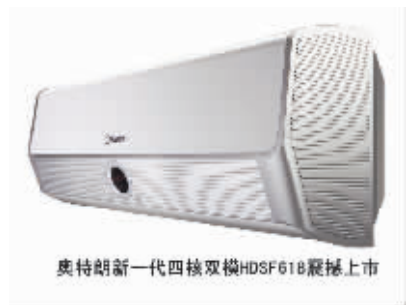
顾客一样的服务。此外,国美还对物流车辆实施统一管理,保证各二级物流车辆调拨频次,保证黄金周的送货情况。

有了三张王牌在手,张仁勇对于此次国庆“血拼”显得信心十足:今年国庆预期会比去年好,同比增长是一定的,估计是两成左右。

■记者 刘玲玲

经济信息

奥特朗“双模旋风”掀起热水器更新换代的狂潮



奥特朗新一代四核双模HDSF618震撼上市

消费者的烦恼

以前好多购买储水式电热水器的消费者,经过几年的使用甚感不便,储水式电热水器体积大、外观笨拙、加热慢、能耗较大,想换个小巧、美观、快速、节能的快速

电热水器吧,家里的电表、电线又不够。双模电热水器是更先进的新一代电热水器

奥特朗研发出的双模电热水器是指一台热水器拥有即热与速热两种模式,春、夏、秋三季即开即热,冬季采用速热和即热两种模式交替使用,与储水式比,具有更小的体积、更快的速度、更大的水量、更低的能耗、更好的舒适度。又解决了即热式的安装瓶颈,是更适合中国国情的热水器。正在制定行业标准,是未来行业的发展方向,必将成为市场的主流

2009年,奥特朗向国家标准委员会申请了起草、制定双模(储水快热组合式)电热水器行业标准的议案,获得批准。2011年后,双模(储水快热组合式)电热水器行

业标准制定的会议多次召开,意味着已经获得国家的重视。作为全新品类,双模电热水器是未来发展的方向。

奥特朗是行业标准起草工作组组长,具有领先实力与多年研发经验

日前,凭借在双模电热水器技术方面的实力与研发经验,全国家用电器标准化技术委员会秘书处同意奥特朗参加《储水快热组合式电热水器》行业标准起草工作组,并担任该标准起草工作组组长。担此重任,再一次证明了奥特朗在行业内的领导地位。

2011年,奥特朗斥巨资建设按国家级实验室标准规划的中心实验室,为行业标准的制定提供大量的、重要的、可靠的数据。

奥特朗的“双模旋风”掀起电热水器升级换代的狂潮

2011年,奥特朗掀起“双模旋风”:全面停止研发速热式产品;大幅度降低双模产品价格,消费者用以前只能购买储水式电热水器中端机型的价格就能买到奥特朗的双模产品。使得越来越多的消费者体验到双模产品带来的方便、舒适的沐浴享受,获得了他们的广泛认可与肯定,每年均实现50%以上的增长。

马上行动吧,选择奥特朗,选择双模时代!

友情提示:奥特朗产品在全国各大家电卖场、百货商场、专卖店有售。现诚招奥特朗全国专卖店加盟商及省会城市工程代理商,加盟热线 020-22640888,工程代理020-22213031

十一黄金周,璀璨悦方夜

——9月29日悦方ID MALL购物盛典暨300模特吉尼斯概念秀隆重登场

为了迎接十一黄金周,坐落于长沙市天心区坡子街与黄兴路步行街交会处,地处核心商圈的悦方ID MALL以其崭新的商业体验模式、70多家的首次入驻品牌、独特的购物环境设计、先进的硬件配套设施、优秀的国际管理服务,现已成为长沙乃至湖南最新的时尚地标及首选的购物休闲目的地。在即将到来的9月29日,悦方ID MALL将特别推出精彩纷呈的购物盛典,配合百家品牌优惠

促销以及购物夜整点抽奖送苹果NEW I-PAD系列活动,为消费者们再次带来丰富多彩的创意购物体验。另外,在9月29日晚,一场华丽精彩的“300模特吉尼斯概念秀”将点亮整个星城,并将拉开“悦方·长沙时装周”的序幕。届时300位专业模特,将身着悦方ID MALL数十家入驻品牌的最新时装,上演一台超豪华的国际时装周,并将邀请全城市民,一起见证“300模特同台走秀”,共同

打破吉尼斯纪录的精彩瞬间,共享购物盛典的欢腾之时。此外,一直以来秉承艺术与商业跨界悦方ID MALL也将邀请到18人爵士大乐队(JZ Big Band),在商场上演一台风靡世界的黄金爵士音乐会。作为长沙地区首席大型国际购物中心,悦方ID MALL势必以“世界潮流,汇此一方”为理念,为所有对生活品质有所追求、愿意尝试新鲜事物的长沙人带来更多惊喜。

节能冰箱就选美的 双节盛惠全城“放价”

“庆中秋、迎国庆”,9月21日到10月10日,美的冰箱以全线节能惠民产品组成的强大阵容,在全国范围内开展“双节盛宴 触动心弦”大型促销活动,倾情放“价”回馈全城,全面打响“金九银十”旺季市场争夺战。

本次活动形式和让利幅度均是前所未有的。美的冰箱相关负责人表示,这不仅仅是一场简单的促销活动,对美的冰箱乃至整个冰箱行业高端产品的普及都具有重要意义,也将持续巩固美的冰箱行业第二的地位。

据悉,此次活动中,型号为BCD-236T GESM的美的三门电脑冰箱,日耗电量仅为0.46度,被誉为“国内最节能的三门电脑冰箱”,更是成为美的主打的“明星产品”。

技术是节能的关键

美的冰箱运用真空发泡、超低待机功耗、紧摩擦密封三大顶尖节能技术,采用了德国进口发泡设备、新式高效开关电源以及平直胆口工艺,从保温、降耗、防泄三大关键方向入手,根本性解决高耗问题,实现低耗节能。

硬件是节能的基础

美的冰箱全部配备知名品牌高效变频压缩机制冷,采用超厚发泡层和VIP真空绝热材料隔热锁冷,再加以优质浸塑丝管蒸发器 and 立体式散热冷凝器的运用,直接提升了美的冰箱的换热性能和散热性能,为其节能优势打下了基础。

工艺是节能的保障

美的冰箱选用世界著名品牌意大利Galileo-TP公司生产的FRIGUS-N新一代抽真空和HC冷媒充注设备,精确灌注制冷剂,误差低于±0.5g。并配以高品质的仿太空舱门封条,具有变形量小、贴合度高、不

易变形、不易脱落特点,密封性能提高,有效防止冷气流失,有效保障低耗节能。

系统是节能的助推器

美的冰箱对节能系统进行了全面优化,包括智能控温系统、制冷管路系统和送风系统。分别优化了智能感应和处理能力、制冷部件之间的长度和管径、整个冷风循环路径,从而达到适当分配风量、提高制冷效率,最大化实现降耗节能的目的。

“金九银十”是传统的家电旺季市场,美的节能惠民冰箱大型促销活动正在火热进行中,相信广大消费者一定不会错过这个好时机。