

今年“万人空巷抢格力”带来最大让利

“1?99”空调今起开抢 买空调送空调、苹果煲、空气净化器



1?99元特价,今天将出现;价格坚挺优质产品,今天将放低身价。

3月14日,为期三天的2014年“万人空巷抢格力”活动启幕。好产品、货源足、好服务,让反季开展的“万人空巷抢格力”成为今年内买格力空调的绝佳时机。

格力电器湖南公司总经理姜北说,此次活动将刷新空调价格下限,“最高降幅将超千元。”



3月13日,通程电器五一店内,顾客在选购格力空调柜机。 记者 田超 实习生 李梦 摄

“1?99元”悬念今天揭晓

“交50元认筹了两台空调,活动价格还不知道,不过导购员说两款产品都能用认筹券,在最低成交价上还能少800元。”周爹爹提着格力送的百元礼品说。

3月13日中午12点,在通程电器五一店格力体验馆依然有不少消费者在咨询、认筹。虽然

大家都很想知道“1?99元”是什么产品,将降到什么价格,但湖南格力副总经理张平表示,现在依然保密,3月14日才可揭晓。

不过,他也透露:“这次活动将是空调旺季来临前力度最大的一次,价格肯定最低,我们敢全年保价,全线产品不限

量供应,保证大家都能买得到。”

业内人士表示,当前市场上集聚了巨量的刚性需求,包括新房装修、更换旧机和乡镇消费大量增长,广大顾客期盼有一场酣畅淋漓的促销盛宴。格力此次提前启动“万人空巷抢格力”大型促销活动,预计销售业绩将再创历史新高。

数据

土豪出手刷新下限

2009年,首次“万人空巷抢格力”在安徽举行,格力卖出了12.8万台,平铺总面积等于5个标准国际足球场,也相当于500万台土豪金。

2012年,“万人空巷抢格力”来到湖南,格力卖出了14万台新纪录,连起来的长度等于28条长沙五一大道,也相当于200万瓶辣椒的总和。

2013年,“万人空巷抢格力”在湖南继续创造奇迹,以16万台销量刷新记录,加起来的总量等于1000万双二千水晶鞋,也相当于3000万吨炸鸡的总重量。

2014年,3月14日即将启动,湖南格力总经理姜北承诺,要刷新空调价格下限。

买空调送时尚小家电

今年买空调还有格力子品牌TOSOT的时尚小家电作为赠品,比如苹果电饭煲、空气净化器,都是深受时尚人士喜爱的产品。

据了解,本次活动购买格力

王者风尚任意一台产品送幸福岛空调一台;购买格力U系列、睡梦宝、王者风度任意一台产品送时尚可爱的苹果煲一台;购买T特、I酷、I铂、I尊任一台送KJFD70A空气净化器一台。

目前,通程电器全省50家门店,国美电器全省32家门店,步步高电器城全省22家专业旗舰店加35家超市店,还有友阿电器都准备了充足的货源,消费者可根据实际情况选择最佳的购买地。

现在买空调最划算

鉴于今年空调市场的消费升级和大批置换新家电,有调研机构预测,今年空调或将涨价10%以上。那么,对于消费者来说,什么时候出手买空调最划算?

“就是现在,”通程电器副总经理田刚表示,现在是厂家、经销商等铺货的时候,且让利资源也最丰富,比如万人

空巷抢格力,各个卖场都准备了充足的货源,而格力带来史上最大力度的让利,加之厂家、卖场售后服务人员有足够的经验,所以不论是价格、货源,还是服务来说,反季活动购买空调是最明智的。

“如果只从季节性原因分析,空调在盛夏时候,价位确实是全年的较高点。”张平说,

夏天热,这时买空调的人,基本是刚需,不得不买。市场红火,促销力度自然没有现在大。

张平说:在以往的空调淡季,格力开展空调大型促销活动,就是有意淡化空调淡季、旺季,引导广大消费者理性购买空调,这样也能缓解夏季购机人太多导致缺货、安装不及时等问题。

■三湘华声全媒体记者 杨迪

家电导购

被春叫醒的春季家装节启幕

2014年春天来得特别早,而卖场的春季家装节也纷纷提前启动。“大半个月前就已经把厨房电器定下来了。”3月13日,老家在湘潭的戴女士说,她过完年回长沙后就开始到处跑市场比价格。

来自湖南苏宁的销售数据显示,2014年以来,嵌入式产品的销量明显提升,销售较去年同期增长16%。此外,空调大战也在早春一触即发。

“3+5”成新时代厨电标配

“4月初新房就要装修了,所以提前把油烟机、灶台定下来,逛卖场的时候,想着其他家

电也要买的,所以干脆选购了一整套。”戴女士说。

随着消费升级,厨房电器已经不仅仅是指父母当年的排气扇和灶台了,拥有整体厨房“3+5”才够范。

3+5是什么?通程电器相关负责人介绍,“3”是指油烟机、燃气灶、热水器,“5”为嵌入式消毒柜、微波炉、烤箱、净水器、洗碗机。

针对新春厨电消费需求,今日起,在通程电器,购买方太厨卫有套购满额送礼活动;老板厨卫原价8408元的烟灶套餐,3?15通程专享价5888元;万和厨卫独享8.5折后再满千返百的活动;华

帝厨卫不锈钢两件套仅售2680元。

即日起至3月16日,在苏宁有一批特价爆款机相送消费者,比如,“美的油烟机+美的燃气灶”特惠套餐价1200元,惠而浦热水器惊爆价799元;美的微波炉惊爆价299元等。而即日起至3月17日,来国美购买厨卫满1000元即返120元,任意购物满500元即可赠送电水壶一个。

空调大战正式打响

业内人士表示,每年的3月至8月是空调消费旺季,这一时期的空调销售占品牌全年总销售一大半,因此开年第一场促

销企业往往很重视,促销力度也很大。

2月,美的已率先联合苏宁、国美、友阿等长沙主流卖场推出“点赞送礼”、购机有好礼、优惠机型送不停等活动。

而格力也联合通程电器、国美电器、步步高电器城等主流家电卖场在3月14日启动“万人空巷抢格力”活动,买空调送空调,最高优惠千元。

“今年的空调价格战在各地都提前了。”湖南苏宁相关负责人说,以美的、海尔、海信、奥克斯、志高等品牌厂商的苏宁专供机型为主力,在苏宁门店及苏宁易购陆续开展。

■三湘华声全媒体记者 杨迪

商业动态

友谊阿波罗千万让利 微购友阿邀请你动手指领红包

自从上次“微购友阿”上线送红包活动结束之后,不断有粉丝询问什么时候再发红包。3月13日,记者在友阿集团了解到,为庆祝“新消法”的实施,该集团将进行千万让利,再次向微信粉丝广派红包。

据介绍,3月15日至20日,消费者只要关注“微购友阿”微信号,激活虚拟会员卡,便可收取50元友阿红包。在活动期间,消费者前往友谊阿波罗旗下百货门店购单件商品消费满200元(化妆品满300元)便可使用50元的红包一个。而已经关注了“微购友阿”并激活了虚拟会员卡的,可在“我的优惠券”直接收取红包。

“每年3月正是春装上市,女性商品大打折的时候,而此次红包使用门槛非常低,即使是折后价也可使用,十分划算。”友阿股份副总裁崔向东表示。

事实上,这已经不是“微购友阿”第一次派红包了。在“微购友阿”上线之初,向粉丝们派发的50元的红包在友阿各百货门店单件商品满200元即可使用,仅三天就实现门店销售额突破3000万,也同时创造了“微购友阿”三天破3万粉丝的佳绩。

“这次活动在全省各门店推广,几乎所有品类都能用,算是在消费月给粉丝的福利。”微购友阿还将陆续推出“一元抢烟酒凤凰门票”、“一元秒杀品类优惠券”、“幸运刮刮卡”等活动,力求给顾客带来更多福利和惊喜。”崔向东透露。

■三湘华声全媒体记者 朱蓉

赞“福泽潇湘”公益服务活动



近些年来,湖南福彩中心紧紧围绕福利彩票扶老、助残、救孤、济困之宗旨,策划组织实施了“福彩金秋惠老”慰问老年人、“福彩杯”湖南十大孝星评选、“福彩助残健康行”、“善心点亮希望”资助孤儿、“福彩心感动”、“福彩帮帮帮”特困救助帮扶及“牵手盲童听世界”、“福彩送福,快乐过年”、“福彩社区公益行”等一系列公益服务活动,总称“福泽潇湘”。该活动突出了福彩之公益特性,彰显了福彩之唯善形象,倡导了“中国福利彩票,让人人都成为慈善家”之公益慈善理念,已成为公益慈善之品牌。2012年,该品牌被民政部命名为全国民政系统窗口单位优质服务品牌。

福彩春风来浩荡,潇湘大地起春光。鳏寡孤独八方助,老弱病残众手帮。公益独旗挥四水,慈善鼓角动三江。更看波涌连天雪,八百洞庭万里江。

■潇湘老柴

