



消费者排队申领“苏宁入湘六周年”消费券。

进入盛夏,家电销售“盛宴”不断。对于湖南的广大消费者而言,今年6月最后一个周末意义非同寻常。记者日前获悉,家电连锁大佬苏宁电器将于6月26日至7月11日在全省启动一场感恩“合拢宴”:长沙、岳阳、湘潭、衡阳、郴州、株洲、常德、永州、怀化、吉首等市州的28家门店将同时启动。由于此举适逢苏宁入湘六周年和长沙黄土岭店

苏宁全省启动感恩“合拢宴”

长沙黄土岭店26日开业助阵

开业,这让攻城略地不断的苏宁电器委实让人刮目相看。

全省将派发5000万消费券

作为国内家电类商业连锁巨头,苏宁积聚了良好的“人缘”和品牌号召力,与各厂商形成了良好的合作关系。

“在六周年庆典之际,海尔、海信、三星、松下、西门子、LG、长虹、索尼、MOTO等全力助阵苏宁六周年庆典的厂商阵容,足以说明苏宁的‘人缘’和行业号召力。”苏宁电器湖南分公司总经理夏卫华告

诉记者。据夏卫华介绍,为保证六周年庆典期间的货源,苏宁的采购团队早在一个月前就与各厂家签订大单采购协议,一举垄断了市场上50%的主流热销机型,整合资源高达亿元。

“我们将面向全省消费者派发5000万人湘六周年消费券,同时,还将派发员工感恩卡,百款劲爆电器整点大抽奖也将火热启动。”夏卫华介绍道。记者获悉,这场盛况空前的感恩盛典,即日起全省消费者可至苏宁任一门店咨询及参与活动。

落子黄土岭,填补次商圈网络空白

入湘6年,苏宁电器在相继进驻五一、东塘、河西、星沙等黄金主力商圈的同时,对次商圈和潜力商圈的关注丝毫没有懈怠。

26日,苏宁电器将再挥战旗,一举插上长沙黄土岭。

据夏卫华介绍,目前黄土岭店已签约300大全球著名顶级品牌入驻,将有近万款精品出样;同时,该店还将集结最新产品发布,打造时尚家电的前沿阵地,而20多个品牌专区将更注重体验式消费的营销;

在门店设计上,吸取国际化商业流行设计元素,为消费者打造一个人性化、时尚的家电商场。

“黄土岭店的开业填补了苏宁在城南次商圈的网络布局空白,这对于锁定城南家电消费市场意义重大。”夏卫华告诉记者,“作为苏宁2010年新开的第一家社区精品店,我们的目标就是奠定城南第一店的市场地位。”

记者还了解到,开业期间苏宁将集结2000万开业红利免费发放,即日起至6月25日,去该店预交一份订金就可现场领取两份好礼等多重优惠。

■记者 戴和清 通讯员 盛媛媛

格力中央空调业务有望实现50%的增长

“空调一哥”领跑中央空调发展潮流

近日,格力中央空调离心机以及直流变频机组新技术推广活动第二站在长沙隆重举行。近100位湖南本土暖通空调界的学者、专家以及部分核心经销商参加了此次活动,这也是格力继山东站活动后,其产品系列推广活动的第二站。

记者获悉,近年来,格力在中央空调方面研发成果显著,公司国家节能环保制冷设备工程技术研究中心独立研制出的格力出水温度16℃-18℃离心式冷水机组,已于2009年10月24日顺利通过专家团审核,被鉴定为国际领先水平,最高能效比达到9.18,被誉为迄今

为止最节能的大型中央空调。

据格力电器总部技术服务部部长张爱民介绍,格力CT系列的高温离心式冷水机组比普通的离心机要节能30%以上,而这款直流变频产品则是格力的第四代直流变频模块化机组,其在自动控制技术等方面均到达了行业的领先水平。

“随着格力中央空调在湖南市场的稳步推进,已经形成了一批忠实的渠道资源,市场份额也保持着逐年递增的趋势。”格力电器湖南销售有限公司总经理姜北告诉记者,“预计公司中央空调业务今年有望实现50%的增长。”

■记者 戴和清 通讯员 易宏军

英国公司将推出鞋子充电器

日前,英国一公司宣布将推出鞋子充电器,靠把走步所产生的热能转换成电能,来为iPhone或iPod充电。用户走上12个小时所产生的电能,只够让iPhone通话1小时。信不信由你!

诺基亚发布单车手机充电器

不久前,诺基亚公司发布了一款定价18美元的单车手机充电器,利用脚踏车车轮转动产生的动能为手机充电。如果以1小时10公里的时速前进,骑车10分钟产生的电力,够手机通话28分钟。信不信由你!

央视世界杯点球大战广告费“每秒12万”

有业界人士分析,此次央视转播世界杯的广告收益或将超过20亿元,点球大战15秒广告标底价则高达180万元/场,平均算下来每秒12万。信不信由你!

电子邮件将走向终结

据国外媒体报道,Facebook COO谢丽尔·桑德伯格(Sheryl Sandberg)表示,只有11%的青少年每天都会使用电子邮件,相反,他们会使用短信和社交网络来进行沟通,电子邮件将走向终结。信不信由你!

疯狂大促销

国美电器:6月26日之前来国美购物根据您的购买需要,预交一定金额的认筹金,即可以领取一定金额的认筹卡,6月26日—27日来国美购物可在最低成交价基础上使用。

迅达厨具:即日起至7月18日,带上家里要淘汰的旧厨电来购买迅达产品,不仅有折扣,更有旧品抵扣优惠。

苏宁电器:从本周起至9月份,苏宁将启动年内最大规模3C消费电子产品促销,推出万款高性价比学生机型、千万购机补贴、数万张暑期大片电影票等活动。

康佳彩电:康佳30年厂庆品鉴会,仅限6.26—6.27日二天,诚邀岳阳市民参加。

桑姆环保灶:7月将启动蓝色风爆大促,订购任一款环保灶即送价值988元尊贵陶瓷豆浆机一台。

6月雨水不断,冰箱销售莫非“着凉”了?

冰箱“四小龙”格局或将改写

连绵的阴雨下个不停,这个六月,与天气一样“郁闷”的是许多家电连锁门店的冰箱促销员。

“5月份我就拿得不多,6月份怕是只有保底工资了。”6月23日,记者来到长沙某大型家电连锁门店,有冰箱“金牌促销员”之称的王敏(化名)这样告诉记者,“往年这个时候,冰箱的销售早就进入了旺季,而今年却怎么也热不起来。我今天还没开张,6月份到现在总共也才卖了20多台。”

■记者 戴和清



6月23日,长沙苏宁电器某卖场,售货员正在清理冰箱。记者 武席同摄

“着凉”的冰箱

“没想到今年冰箱销售旺季行情这么淡。”见到记者,一位不愿具名的厂家负责人告诉记者,“我们今年的任务本来要靠5、6月份冲刺一把,不然全年的任务很难完成。”按照他们公司以往的销售规律,通常11月底就要完成全年的冰箱销售额。“现在感觉压力很大,市场行情有些让人看不懂。”

近日,记者先后走访了海尔、美菱、新飞、容声等冰箱湖南分公司的负责人,得出来的结论大抵相同,“今年的销售压力与往年相比大多了。”

“我们现在就是肉搏战,一刻都不敢松懈,每天都在搞活动,雨天都不敢停。”一位品牌冰箱公司负责人笑言。

“现在我们着急的是天气,如果热不起来,旺季还将会延后一段

时间。”

有业内人士表示,此前各大厂家的促销活动不断,加之消费者也越来越理性,市场前期消化了不少存量客户,这些因素综合起来,使得今年的冰箱销售有些“着凉”。

搅局者美的?

“感觉今年美的市场攻势很猛。”LG冰箱的一位促销员告诉记者。一款同样型号的冰箱,美的通常比别家便宜几百元,“特别是价格实惠的机型卖得相当好。”

这个很猛的销售势头从年初一直持续到现在。一开年,美的便举起十年免费保修的大旗,接下来一系列重磅促销活动,“让人都有点喘不过气来”。“很多消费者觉得美的是大品牌,价格也合适,很快就能作决定。”苏宁电器的一位促销员告诉记者。

据与美的有密切联系的有关

人士告诉记者,今年仅美的冰箱市场费用就突破了400多万元。

作为后来者的美的,虽然进入冰箱行业的时间较短,但是凭着强大的品牌运作能力和集团军作战优势,美的冰箱已经成为冰箱市场上一股不容忽视的力量。中怡康的数据显示,不到一年时间,美的冰箱已经站稳冰箱行业前五强。

“美的的销售机制比较灵活,销售公司的运作模式可以更好地应对市场变化。特别是整合了小天鹅和荣事达的冰箱产业后,美的自主品牌就更加强大了。”

“四小龙”格局或将改写

冰箱作为一个传统家电行业,经过多年的发展,以往外资或合资品牌一统天下的局面早就一去不复返。“现在像西门子、三星、LG、东芝、博世等外资品牌都感到压力

很大。”一位长期从事空调销售的业内人士告诉记者。

“我们以前从来不打听国产冰箱品牌的销售数据,从这个星期起,每天公司都要求报告。”西门子冰箱一位促销员告诉记者,“以前合资品牌基本都是风调雨顺,现在都挖空心思搞销售。”

对此,有业内人士指出,今年冰箱销售尽管比较反常,其实也预示着新一轮的冰箱市场格局重组已经来临。

“现在长沙市场的两大阵营中,外资品牌销售日趋紧张,国产品牌总体实力远远超过外资品牌。”这位人士表示,“另外,国产品牌中,由于各大厂家受品牌、售后、研发、渠道和终端运作等因素的影响,此前由海尔、美菱、容声、新飞形成的四小龙格局或将改写,未来的冰箱销售将会出现像空调界的‘红蓝PK’现象。”