



北京晨报

家电专题

二〇〇九年十一月四日 星期三

编辑/舒彤
美编/陈新颖
校对/左丹冰

国美9周年大庆本周五登场

10亿新品催热京城家电市场

单品满1000送888

昨日,记者从北京国美获悉,从11月6日开始,北京国美将迎来9周年庆典。北京国美总经理宋林林表示,北京国美已经联合三百多家全球优秀家电厂家,提前签订10亿家电新品大单。

为了最大力度回馈消费者,北京国美制定了一系列优惠活动,如单品满1000送888、提升以旧换新优惠幅度、独家首推小家电以旧换新、2G手机换购3G获赠最高1800元话费补贴等,将年仅一次的北京国美周年庆典打造成京城市民的节日。



9周年司庆的“蝴蝶效应”

11月份是北京家电消费的淡季,但是北京国美总经理宋林林认为,家电的淡旺季只是针对某些像空调器这样的家电单品而言的,国美家电卖场拥有3万多个家电品类,只要促销力度够大,能够真正满足消费者的需求,像目前的彩电、电脑、洗衣机等家电每天都是“黄金周”!

宋林林说,北京国美9周年庆典让利活动是继“十一”之后京城家电市场的首次大型让利活动,北京国美9周年庆典在完美的国庆庆典之后举行,具备天时、地利、人和。实际上,很多消费者由于在“十一”假期外出旅游等原因并未完成购物,没有享受到卖场“十一”的促销活动,这部分消费者的数量还是很可观

的。此外,家装、新婚等顾客也一直“潜伏”,等待着合适的价格和促销力度再出手。

记者了解到,在得知北京国美将要举办9周年重大促销活动后,京城的其他家电卖场都积极行动起来,筹备大型家电促销活动和国美争夺市场。宋林林说,有竞争才有市场,国美就是在竞争中成长起来的。

10亿大单“砸”京城

据悉,为了感恩回顾长期以来呵护北京国美成长与发展的广大消费者,北京国美猛“砸”10亿大单,现已基本到位,让利幅度超过“十一”。随着11月6日北京国美9周年庆典的到来,必将引发京城家电价格的“狂跌”。

作为京城家电连锁的龙头企业,北京国美是家电厂家深挖内需市场的首选渠道。为给厂家提供最佳的销售平台,2009年初国美开始实施以提升单店

盈利能力为主的战略转型,通过门店再造、取消进场费、提高流通效率等举措,为厂家节省大量的成本投入。因此,国美赢得了厂家的优势促销资源支持。海尔、海信、索尼、夏普、格力、三星、LG、创维、康佳、诺基亚、摩托罗拉等数百家厂商伙伴纷纷表示,将第一时间供应给国美最畅销产品及最新产品,同时也将提供最大促销资源保障最低价格,共同为消费者奉上降

价促销的饕餮大餐。

据悉,此次北京国美9周年庆典,作为最抢眼的家电产品,大屏幕液晶、等离子平板电视、空调、冰箱、冰洗、电暖器、小家电、3G手机、笔记本等品类将大幅降价。此外,11月6日开始的盛大夜市、定金10倍翻、单品满1000送888、现场签售等活动,同时消费者再参加家电以旧换新活动,将享受到更多优惠。

独家推出小家电以旧换新

自8月10日,北京市家电“以旧换新”在北京国美启动以来,经过数月市场磨合之后,首次进行收旧环节的价格调整。北京国美积极响应政府号召,并率先在京推出小家电以旧换新业务,虽然回收价仅为3元,但是与

购买新机享受10%的优惠补贴相比,还是非常的划算。在当前经济回暖的背景下,家电“以旧换新”有望刺激新一轮消费增长。

宋林林表示,为了更好地服务消费者,北京国美特增派了经过专业培训的员工支

援客服中心,确保北京国美客服热线能够及时接受安排消费者的预约工作。同时,物流配送中心500名服务人员、1000辆配送车辆全天候命,使得北京国美有足够的服务保障在北京市内的旧家电回收配送工作。

单品满1000送888的“经济学原理”

其实庆典促销早已不是什么新鲜的手段,甚至各种层出不穷的促销使消费者感到麻木,能否吸引消费者的关键还是促销力度是否够大、让利幅度是否能使消费者满意。在11月份率先启动庆典促销的北京国美很明白这个道理。此次的9周年庆典抛出了“满1000送888”这个吸引眼球的促销方案。那么,对于消费者来说,在这个北京国美的庆典中真的能享受到实实在在的优惠吗?商家的这种优惠幅度是靠什么

来支撑的?

对于这个疑问,宋林林给出了肯定的表示,而支撑这个活动的根基则是作为中国最大的家电零售企业的国美所带来的规模效应。据了解,11月6日开始的北京国美9周年庆典,北京国美投入重金加大了活动促销力度用于采购各种畅销精品机型回馈消费者。为了办好此次周年庆典促销活动,北京国美积极与供货商联系协调,通过大单采购、买断、定制、包销等手段,组织了大批特价商品,得

到了夏普、海尔、长虹、康佳、TCL、西门子、松下等近千家国内、国际知名企业及众多厂家的鼎力支持。

据悉,在9周年庆典期间,北京国美的大幅让利产品涉及全品类家电,以平板电视、空调、冰洗、3C、通讯等热门种类带头直降,保证数十万台特价机型供应,展示样机4折起售,单品满1000送888。同时,北京国美将在每周都推出不同主题的促销活动,如厂家总经理签售、老客户发票打折、3G产品优惠专场等。

推行“全方位服务”战略

如果说价格、渠道、规模是家电零售业的“硬件”,那么服务就是不可或缺的“软件”。对家电零售业而言,可以说是“成也服务,败也服务”。为了让消费者拥有更多的商品选择,享受更好的购物体验,国美电器除了继续强化在产品 and 价格方面的优势,更进一步向精细化服务要竞争力。

北京国美9年来的快速拓展,不但为京城消费者提供优质的产品,

同时要为其提供细致周到的服务。“有国美,生活美”,旨在为顾客打造最满意的服务,让顾客的需求实现最大化满足。据北京国美总经理宋林林介绍,国美电器目前正按计划实施全新的服务战略,通过专业分工和精细化管理,来提升经营质量和效率,并关注企业的持续发展潜力,不断创新完善经营模式,以赢得更多消费者的信赖。国美力图做到分秒贴心消费者、时刻关心消费者,消

费者满意度是国美了解消费者需求和满意的重要指标。

行业专家认为,国美的服务是一个不断优化的动态的体系,始终以客户为中心,通过各种方式,让消费者感知需求得到满足。此次北京国美9周年庆典,北京国美通过厂商联袂共同让利,同时再推出更为完善的服务措施,将会引领整个家电业的服务、标准再度升级,使消费者的潜在需求不断得到满足。晨报记者 舒彤

营养快线
幸福牵线才子佳人
相亲盛会网络报名: <http://marry5.wahahaclub.com>5 嫁我网
marry5.com

杭州 北京 上海 西安 武汉 南京 青岛

娃哈哈牵手嫁我网打造火爆相亲盛会!

万人相聚,幸福姻缘一线牵.....

有机会赢得 彩立方电脑

COSTA歌诗达豪华邮轮之旅!

100%获赠爱情好礼,100%浪漫!

时间: 2009年11月14日 09:00-17:00

地点: 北京莲花池公园东广场(北京西站旁)

活动咨询电话:

1253090009 (只收取市话费)

010-88359035 88359036



SEEVOO 上海信通电子科技有限公司 友声提供

活动主办方: 娃哈哈集团 5 嫁我网
marry5.com