

五一黄金周一直是家电市场全年最火热的促销季,各大卖场、厂商和渠道商纷纷拿出打折优惠、买赠返券等方式进行促销,最大程度地吸引消费者选购。五一过去了,各商家早在4月初就摩拳擦掌跃跃欲试,打出促销宣传“组合拳”,但是随着电子商务在去年“8.15”的一鸣惊人,往常属于实体卖场的促销季变成了电商卖场的“大混战”。不过记者在调查中发现,与前几年促销大战中疯狂“扫货”相比,今年的消费者要冷静很多。



五一家电促销季

电商宣战卖场 消费者反应冷静

实体卖场厉兵秣马 号称“不惧电商”

近两年,电商网站的迅速崛起给了家电实体卖场很大压力,似乎线下卖场有沦为“体验馆”的趋势,即在卖场体验商品,线上成交。从今年五一的情况看,家电卖场促销力度超过往年,大有“扳回一城”的架势。

其中,国美和苏宁领衔的家电连锁卖场宣传阵势最大,国美宣称将在五一期间开展买赠活动,包括金条、32英寸液晶电视等“重量级礼品”。并行的秒杀活动中,彩电、冰箱、洗衣机、空调全场6折,厨房电器、生活电器全场5折,手机、数码、电脑全场8折。北京国美总经理刘永刚表示,此次五一黄金周的特惠让利,将为更多消费者带来实惠。苏宁方面则早在4月19日就已经启动了五一促销活动,开展了“预交10元,换取500元兑换券”等活动,据了解,仅4月19日当天,北京苏宁线上线下销售总进账便已超过2亿元,销售额同比增长300%,创近年来单日销售历史新高。“平时不好说,但是这次五一,网上一定没有店里便宜,赠品也没有卖场多。”一位苏宁卖场销售人员告诉记者。

“美苏”咄咄逼人 京东、天猫暗藏玄机 电商暗中较劲

虽然苏宁和国美积极布局线下实体店促销,但同时没有放松电商线上销售,毕竟在

电商领域,国美和苏宁的“江湖地位”远远没有实体店那样稳固。目前来看,国美苏宁在线上采取的是先声夺人的策略,通过微博等多重手段进行线上促销宣传,“挑战、挑衅”京东、淘宝、天猫,意图从气势上压倒对手。随后一号店、腾讯易迅跟进,大有掀起新一轮价格战的意味。

出乎意料的是,京东这次似乎并不接招,甚至公开表示不会盲目跟进价格战,淘宝最近则干脆将重点放在了打假上,看起来电商界这两大寡头已经恢复冷静。不过事实似乎并不是如此,记者从京东商城看到,“京东家电,五轮联促”的活动正在开展,并伴随有返京东券的活动。同时天猫也正在开展名为家装家电五一抢先购的活动。可见虽然没有大张旗鼓的宣传,京东、天猫还是暗中较劲,毕竟五一这一家电促销旺季的诱惑确实很大。

机构看好五一家电市场

2012年,对于家电市场来说无疑是近几年来最冷的寒冬,市场销量、销售额出现较大幅度负增长。进入2013年,种种迹象表明家电市场似乎有回暖迹象。据中怡康预测,今年五一市场将延续市场利好,走出一轮上扬的趋势,五一前后三周(4月15日~5月5日),液晶电视销售预计为562万台,五一前后三周销量占全年销量12%以上。冰箱销售量为556万台,同比增长达到9.3%;洗衣机销售量为370万台,同比增长达到8.7%;空调销售量为835

万台,同比增长高达30.5%。

中怡康品牌总监左延鹤表示,2013年外部宏观环境较好,新型城镇化加速,家电行业稳定回升,受“国五条”的影响,近期一线城市二手房交易飙升,这将有效刺激家电行业在短期内的业绩增长,五一黄金周期间,考虑到节能补贴政策即将截止,消费者抢搭末班车的心理将刺激需求加快释放,种种利好因素表明,五一黄金周掀起了新一轮的家电销售热潮。

消费者相对冷静 专家呼吁理性消费

面对商家“热情似火”的宣传攻势,今年消费者似乎要冷静很多,大部分消费者对于五一促销持观望态度。一位姓张的网友向记者表示,去年“8.15”电商大战时,就因为被疯狂抢购冲昏了头脑,买了很多包括家电在内的电子产品。后来发现,很多商品平时的销售价格与活动没有区别,甚至部分产品还趁着打折促销涨价了,今年五一对于所谓的促销,他不太感兴趣。记者卖场走访发现,前来选购的消费者对于各种五花八门的促销手段也有了“免疫力”,“卖场促销还是降价最实惠,起码我能上网比比价格,他们(卖场)这个返券那个送赠品,搞不清到底值多少钱,为了花掉返券还要买本来不需要的东西,赠品也无法折现”。正在卖场咨询家电的王小姐说。

家电行业资深人士杨帆认为,此次消费者

对于五一促销大战的冷静也在情理之中,在经历了去年“8.15”、“光棍节”造节促销之后,对于商家的大肆宣传已经麻木,特别是在去年电商价格战中部分商家的虚假促销,伤了消费者的心。其次,近几年来以旧换新、节能补贴、家电下乡等政策的持续刺激,已经透支了部分消费能力,目前市场需求还是偏弱。“如果近期对家电产品有刚性需求的消费者,面对商家的促销,一定要有一颗平常心。家电产品的价格趋势长远看一定是降的,如果近期用不上或者可有可无的产品,即便遇到促销,也要慎重考虑,最好事先选定型号,并追踪一段时间价格变化趋势,不要轻信促销,随便更换自己不了解的型号。同时货比三家,做到线上线下同步比价,保证买到价格真正便宜的商品。”杨帆说。

(人民)



购买洗衣机要注意什么

购买家电产品和其他的商品一样,都要精挑细选。但是有时候,家电卖场的导购员忽悠技术也是一套接一套,致使原本立场坚定的消费者逐渐动摇意志。那么在购买洗衣机的时候,我们应注意哪些方面呢?

一、产品外观

在卖场里,很多销售员都会从产品的外观开始进行美述。如产品外观采用了什么钢琴烤漆啊,采用了香槟金色啊等。其实我们应该坚定自己购买产品的用途,然后根据自己的喜好和预算,来购买喜欢的款式

和外观颜色。毕竟洗衣机你不会放到客厅正中央,没有必要为亮丽的外形和颜色而多买单。

二、节能产品

如果你预算够多,那么购买节能产品是上上之选,毕竟这类产品能大大减少能源消耗。如果你预算不是很充裕,那么在确定需求的同时,可以把目光转移到二三级能效等级产品上。因为节能产品一般都会比普通产品贵上千元,而节约的电能和水能,在你使用的前五年未必能弥补回来。

三、变频电机

其实变频电机就是通过改变电机的转速,来达到最大化的利用率。变频电机具有以下优点:1.具备有启动功能。2.采用电磁设计,减少了定子和转子的阻值。3.适应不同工况条件下的频繁变速。4.在一定程度上节能。目前大部分产品都采用了变频电机,而且随着技术的成熟,变频电机将会普遍使用。所以,勿被销售员精彩绝伦的描述而迷失了主见。

四、面板材质

什么铝制面板,不锈钢材质等,其实想告诉大家的是,最好的制作面板材料是工程塑料。工程塑料具有使用温度范围大,热膨胀系数小,还有高强度、高机械模数、低潜变性、强耐磨损及耐疲劳性的机械性质,更重要的是工

程塑料要比金属材料轻。所以,好多前端科技产品均开始采用工程塑料为材质。

五、杀菌功能

桶杀菌技术的洗衣机,还是考虑得比较周到。但是仅靠洗衣机的自身自洁和杀菌功能,是远远不够的。衣服还是要经过太阳自然光的照射后,才能有效灭菌。而且洗衣机还要定时人工清洁,才能有效避免二次污染。

六、容量

对于洗衣机的容量,要本着够用就行的原则。如果三口之家用,6Kg-8Kg就足够了,切不可为了追求洗涤容量而浪费预算。况且大容量洗衣机,放在家中也相对比较占位置。

(丁永霞)