



# “以旧换新”点燃家电促销大战

专家：过度营销透支未来消费

## 品牌家电企业纷纷跟风参战

家电“以旧换新”最初是政府动用资金鼓励消费者购买新家电，以应对金融危机、培养经济新增长点。在政府的政策退出后，如今家电行业开始盛行企业自发性开展“以旧换新”活动。

格力电器“定频换变频，立减1000元”的“以旧换新”政策，董事长董明珠选择亲自露面宣传，从而拉开了家电“以旧换新”的大幕。

紧接着，海尔空调首次在全国范围内启动“感恩30年海尔空调‘免单’换智能”的大型“以旧换新”活动。紧接着，TCL空调在11月26日发起“普通换智能，尊享北斗星”大型回馈活动，消费者提供任意品牌空调旧机一套，均可在TCL空调经销商展柜参与“以旧换新”活动。

格力市场部部长陈自立认为，其他空调企业对于促销活动的跟进，对消费者来说是一件好事，同时也可以促进空调产品的升级

换代，普及变频空调。

除了空调领域，湖南苏宁日前也推出传统家电及手机“以旧换新”政策，传统家电最高可抵购机款1200元。国美电器也在苏州28家门店启动了淘汰超龄家电“以旧换新”惠民专场团购活动。如此密集的优惠活动，让这个2015年冷年开局的淡季，突然成为近年来家电行业厮杀最为激烈的一次。

## 消费者应避免陷入促销陷阱

不过记者也发现，在此次“以旧换新”的过程中，一些商家的确给消费者带来了实惠，但也有一些家电中小企业却挖好了以次充好、以旧当新或者真价格假优惠等消费陷阱，让不少消费者直呼上当。而在这方面，家电一线品牌则做得实实在在。

陈自立对记者表示，格力此次“以旧换新”是不限定空调级别的，所有的变频空调消费者都可以进行选购，对于销售的空调产

品，格力也都要求是最新的。据记者了解到，本次海尔“以旧换新”活动涉及到冰箱、洗衣机、彩电、冷柜、热水器等各种产品，换购型号也均为最新的海尔智能家电。

家电分析师梁振鹏提醒消费者，在选购家电产品的时候不要一味追求价格低廉，要懂得区分低价值和高价值产品的区别，辨别出普通的变频空调和符合国家新能效标准的变频空调。对于企业自发组织的“以旧换新”活动，消费者最好货比三家，尽量到正规的家电商城或家电专营店购买，不要被虚假宣传蒙蔽。

## 过度促销战将透支未来消费

中国家电商业协会营销委员会执行会长洪仕斌表示，空调市场自9月后就迎来了淡季，加之年终业绩的压力，企业需要做活动来刺激销量。而今年空调市场因为增长乏力，由增量转为存量，目前“以旧换新”是解决存量市场的最好措施。另外由于主流企业

纷纷参战，其他家电企业必须选择跟进，否则将面临市场份额被抢走的风险。

所以在接下来的时间里，还会不断有家电企业相继推出“以旧换新”等优惠活动，这种跟进至少会持续到12月底。而国美苏宁的行动则是为了配合厂商“以旧换新”活动，让产品和渠道之间得到有力贯通，给予厂商相应的支持。

“企业如果利用‘以旧换新’打价格战，最终损害的是经销商和消费者的利益。”梁振鹏认为，过度的价格战会让空调企业一味追求低价，从而忽略了产品的本质，让企业没有充足的资金和精力去加强产品的技术研发、产品创新、售后服务等环节。

据奥维咨询研究院院长张彦斌分析，家电企业特别是空调企业此次集中式的“以旧换新”政策，其实是在透支未来的行业消费，“2015年空调行业消费量自然会减少，过度的价格战和促销战对整个行业的伤害很大，还会降低空调产品的毛利”。

(北商)

# 《匆匆那年》掀起时光潮 苏宁双12“时光盛典”引爆市场

□记者 田松平

本报讯 12月11日至15日，苏宁双12“时光盛典”进入火爆阶段。记者获悉，此次苏宁“时光盛典”主打怀旧牌，通过“时光宝盒”、“特色营销”、“红包惊喜”等玩法引爆年末消费市场。

2014年只剩下20天左右，年末岁尾，人们的怀旧念亲情结也愈发浓烈。电影《匆匆那年》的热映，更是掀起了追忆时光潮。为此，苏宁在双12适时打造时光盛典，让消费者

者在追忆时光的同时畅享购物狂欢。

## 《匆匆那年》同款时光宝盒空降全国

据悉，在电影《匆匆那年》里大放异彩的苏宁易购时光快递盒，此次将化身苏宁双12“时光盛典”的主角，与消费者互动并带来惊喜。

特别值得一提的是，“时光盛典”此次还将限量开售时光宝盒，12月11日至15日，每天限量2000个，共10000个。所有宝盒价

格均为24元，但是宝盒里面所装的商品却大相径庭，商品总价值在70元以上，如果足够幸运，还有可能收到iPhone6、iPad Air、55°C水杯、《匆匆那年》全球限量版画册等惊喜。

## 15亿元红包+10亿元体验金 苏宁“时光盛典”争夺用户

记者了解到，12月7日至15日，消费者只要参与苏宁“15亿红包全民抢”活动，即可领取1个神秘群红包和4个普通红包。神秘群红包延续以往的“合体共享”模式，即好友领多少，用户就赚多少，最高可得1212元。用户获得的红包可在苏宁易购手机客户端、IPAD客户端、手机WAP端、TV端使用。

同时，除了红包免费领取外，此次“时光盛典”苏宁零钱宝再拿出10亿元体验金吸引用户。12月11日至31日，所有未开通零

钱宝的苏宁易购用户，均可领取零钱宝体验金10000元，激活零钱宝后可享8天收益。此次活动用现金的形式回馈消费者，旨在培养其长期稳定的互联网理财习惯。

## 500万件单品买二付一 特色营销引爆双12

除了红包优惠，此次双12“时光盛典”特色营销活动依然是苏宁的重头戏。“S码”、“大聚惠”、“闪拍”、“买二付一”等全面出击，引爆双12消费市场。

此外，“时光盛典”将延续“买二付一”特色销售模式，12月11日至15日，美妆、母婴、超市、服饰鞋帽、家居建材、OA等六大品类500万件单品买二付一，掀起普惠风暴。同时，海量爆款商品“大聚惠”、“S码”提前锁定优惠购买等，也给消费者提供了大优惠。