



继格力空调在 11 月 20 日推出大型“以旧换新”活动后,家电行业在全国范围内刮起了“以旧换新”的优惠风暴。苏宁、国美、海尔、TCL 纷纷在近日声势浩大地回馈老客户,推出类似活动,寻找拯救淡季市场的突破口。业内专家认为,“以旧换新”可以促进家电升级换代,给消费者带来实惠的同时,也合理利用了废旧资源,但是一味降低价格来刺激销量的做法并不可取。

“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,最高可赚 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”苏宁零钱包再拿出 10 亿元体验金吸引用户。12 月 11 日至 31 日,所有未开通零

钱包的苏宁易购用户,均可领取零钱包体验金 10000 元,激活零钱包后可享 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。