



随着“年味”越来越浓,置办年货成了这一时期消费的主旋律。与往年不同的是,在今天的年货市场上,家电类商品特别是一些3C类商品一举打破烟酒副食的年货市场“垄断”地位——

家电类商品走俏年货市场

□ 本刊记者 景庆霞

按洛阳人的习俗,腊月中旬,开始购买大件商品,添置新衣;腊月下旬,准备过年的吃吃喝喝;从除夕到正月十五,走亲访友,消遣娱乐。现在正值腊月中旬,不管是手机、数码相机、笔记本电脑等3C类商品,还是彩电、冰箱、洗衣机等大宗家电,均逐渐走俏年货市场。

3C等家电商品走俏年货市场

李成就读于武汉某大学,今年刚上大一。前几天他放寒假一回到洛阳,妈妈就带着他去某家电卖场挑选笔记本电脑。据李妈妈介绍,给李成购买笔记本电脑,既是对李成考上大学的一种奖励,也是他们家今年年货清单上的一项重要计划开支。

该卖场相关负责人介绍,寒假因素再加上返乡、春节旅游、礼尚往来等因素,手机、数码相机、笔记本电

脑等3C产品近期特别走俏。据了解,这些产品大部分价格都在2000元~6000元,外形时尚,功能多样,很符合年轻人特别是学生的口味,因此也颇得他们的青睐。

除了3C类产品因为年轻人的需求逐渐登上许多家庭的年货清单外,还有一些家庭也把诸如彩电、冰洗类等大家电列入年货采购清单上。家住涧西区的宋女士就准备在春节时买一台47型的大液

晶电视来作为对一家人辛勤工作一年的奖赏。她说:“过去过年时只准备一些吃吃喝喝,现在生活水平提高了,生活质量也要跟上去,这台大液晶电视早就被列入到了我家年货采购计划中。”

据了解,在家电下乡、家电以旧换新等政策的利导下,包括大尺寸平板电视、滚筒洗衣机、三门冰箱、变频空调等中高端产品也成了今年春节年货的主流。

春节家电促销大战火热开场

虽然距春节尚有半个月的时间,但从我市各大家电卖场反馈的数据看,近一周来的销售额都出现了大幅的增长。针对今年家电占老百姓年货采购计划中的“大单”这一情况,各大家电卖场均铆足了劲儿,迅速备战,一场春节促销大战火热开场。

据了解,八方数码佳能产品最高降幅达15%,索尼、富士、尼康等价格也降至冰点,而八方电器打折、返现、送礼、加送等活动也将轮番上阵;明天永乐中州新活馆店开业,“满888元送200元,全品类最高让利50%”的活动也很诱人;苏宁电器冰洗产品平均售价

下调20%、LED电视全线产品价格降幅达30%;容威家电买赠、百分百中奖等促销活动也颇吸引消费者的眼球。

除了常规的促销活动之外,还有一些家电卖场开展团购、闭店销售、夜市销售等,力争让消费者置办年货更加省心,获得更多实惠。



市场观察

从免费班车看零售业服务



日前,家乐福投资200余万元的免费班车正式开通。首次开通的六条线路起点分别是中桥绿城、南华新村、盛世唐庄、丽春路石化家属院、铁路分局和龙祥小区等较大社区。我市零售业新一轮的服务竞争已远非那种“欢迎光临”的单一服务模式可比的了。

记得亚细亚推出的迎宾小姐,曾一度让商家群起而效仿,“笑脸迎宾”、“忍辱奖”等各种售前、售中服

务举措纷纷出台,而免费缝裤边、免费修鞋等售后服务也在不少商场流行开来。现在,丹尼斯、新银泰等大商业企业所提供的服务则更为完善。据了解,家乐福等一些规模较大的商家提供的服务也更周到,他们能从所有消费者的购物清单中分析出来大家最愿意接受的360个单品,并每日针对这些单品推出特价,并会用河南方言“中”来标注他们的推荐。而实际上,家乐福国外某些店还能预先按数量将

你下次准备购买的物品打包放好,使购物就像你从家里冰箱取出一样方便。

国外零售巨头的进驻,更让我市零售业的服务得到全面升级。服务也从简单的售中服务转变为一种愉悦的购物过程和方便快捷的购物享受。如此突飞猛进的发展进程,让我们有理由期待,在不久的将来,消费者还能享受到更加完善、体贴的全方位服务。

(本刊记者 李宇辉/文 尚从春/图)

本期导读

北京居然之家洛阳店开始招商

▶ 6版

王城公园“玉器一条街”悄然形成

▶ 8版

永乐电器

▶ 2版、7版

苏宁电器

▶ 3版

八方电器

▶ 4版、5版

