

在目前持续高温的影响下,制冷家电分外走俏。人们纷纷涌进家电卖场选购冰箱、空调,急于搬进新家的准业主们也加快了置家的脚步。在购买液晶电视、冰箱、洗衣机、空调等大件家电商品时,你最怕的是什么呢?相信很多人都会回答:一是买贵了,二是被忽悠上当受骗,三就是售后服务不好。毕竟,现在大件家电价格都不便宜,如果买回来不仅没享受到舒适,还为此遭罪,岂不让人郁闷万分?

其实,想多快好省地买到心仪的家电产品,也是有规律可循的。只要掌握相关技巧,让买家电和用家电一样成为一种享受,并非不可能。

售前售后不用愁

请看家电购买技巧全攻略

1 买前:多逛、多看、多提问

兵法有云:知己知彼、百战不殆。买家电产品,虽然无法提升到战略的高度,但道理是相同的。要想以最合适的价格买到心仪的产品,事先的准备工作肯定是必不可少的。这准备工作总结出来,就是七个字:多逛、多看、多提问。

多逛,卖场、网上商城都要逛

多逛,其实就是多逛卖场。当然,在网络购物风生水起的今天,仅仅是逛卖场已经不够了,还要多多逛网上卖场。

而对于视逛街为苦差事的男士而言,也完全可以选择在下班之余,或是饭后散步时,顺道去卖场看看自己感兴趣的产品,以增强印

象——产品印象及价格走势印象。

逛网上卖场就更方便了,现在大家上班都有电脑可以上网,工作之余,去那些知名网上购物商场看看,不过是举手之劳。

另外,现在有些家电品牌,除了在国美、苏宁等大卖场销售,也会自己开设专卖店,如创维、格力、美的等,大家在逛的时候,可别忽略了专卖店。

当然,这多逛,并不是走马观花、打发时间,在逛的同时,还需带着一双关注的眼睛。

多看,多看价格和优惠活动

多看,就是在逛卖场的同时,多走近具体品牌区域,多看产品型号

和价格,多看相关促销、优惠活动。

为什么要多看产品型号呢?这是因为家电厂商为了防止各大卖场因为竞争导致杀价行为,往往会推出一些专供型号。这些专供型号,性能可能不同,但功能可能一模一样哦!

多看,既可加深我们对产品本身的了解,又可掌握产品价格走势、商城促销活动等,让我们从中找出规律,选择最合适的时候,到最合适的卖场,购买最适合自己的家电产品。当然,如果仅仅是看看而已,虽然也有助了解相关信息,但这还是不够的,在带着眼睛的同时,嘴巴也不能闲着。

多问,多问产品功能和服务

我们在逛卖场时,肯定会有相关营业员、促销员介绍,因此大家千万不要浪费就此更深入地了解产品的机会。每走进一家品牌专区,每面对一款产品,都要做出很感兴趣的样子,这样销售人员才会更加热心地为你介绍产品。从产品性能、规格等方面,我们也可发现一些性能不同但产品本身却相同的东西。

虽然销售人员的介绍,多半是王婆卖瓜、自卖自夸,但我们自己的嘴却不用闲着,完全可就此向销售人员提问,多问和产品性能相关的问题,多问售后相关的问题。当然,也可就此尝试砍价,以便日后真正要买时,对它的实际卖价心里有数。

2 买中:多谈、多砍、多用、防忽悠

经过买前的逛、看、问阶段后,相信各位差不多已经锁定准备购买的产品品牌和型号,开始进入实际购买阶段了。在实际购买家电产品时,则要注意“多谈、多砍、多用、防忽悠”。

多谈,多和周围的消费者交谈

这多谈,并不是说要和销售人员多交谈,毕竟在考察阶段,相信各位也已经和销售人员谈得够多了。现在我们要交谈的对象,则是萍水相逢的其他消费者。和这些未曾谋面、但怀着同一目的来的消费者交谈,不仅可进一步了解产品信息,说不定还会遇上真正的同好——对同一品牌、同一型号感兴趣的人。如果是那样,大可结成联盟,共同向商家索要更优惠的价格和活动。

多砍,砍价不要怕“心狠手辣”

多砍,当然是多砍价啦。经过前面阶段的摸底、考察和比较,这个时候对自己想购买的家电产品实际卖价,相信也比较有底了。当

然,我们在砍价时,可不要心慈手软,也不要怕浪费时间,而是应该拿出杀手本色,砍价就要做到“心狠手辣”,软磨硬泡,要有不达目的誓不罢休的信念。

多用,多试用摆放的样品

多用,就是多试用摆放的样品。如果选择的是网上购物,其实也是可以跑到家电卖场,去试用一下样品的。特别是在购买平板电视时,对样品的试用更加不能忽视。

对于平板电视,卖场里摆放的样品,普遍都是以最佳的状态展现在消费者面前的,比如播放的视频和图片,都是效果最好的高清片。可实际上,我们购买了平板电视,更多的还是看普通数字电视。很多平板电视,在高清播放时效果很出色,但一显示数字电视,就原形毕露了。所以,在使用样品时应该多方面试用和考察,将日后可能遇到的情况都尽量考虑在内。

如果在使用过程中,一不小心

让我们发现了一点小问题,就可借此扩大问题,给自己砍价提供更好的支持,并借此考察相关品牌的服务。

防忽悠,透过现象看内在

为了达到销售产品的目的,厂商和销售员自然是奇招百出,剑走偏锋的也不在少数。虽然随着市场不断规范,明目张胆的忽悠目前很少出现,但暗地里的忽悠确实越来越多。因此,在购买家电的过程中,最重要的就是防忽悠。一般来说,下面这些忽悠方法,是厂商和销售员常用的:

故作高深 给产品冠以高深莫测的名字,或是取一些稀奇古怪的称谓让产品蒙上高科技的色彩,更有甚者干脆用外文名字,让人不明就里。什么“纳米”、“负离子”、“卡萨帝”、“凡帝罗”、“蓝光电视”……普通消费者又怎能明白其中的真正含义?对此,我们的对策就是将那些故作高深的概念统

统抛到一边——无视。

明降暗升 将标价提高,然后再推出所谓的特价和超低折扣以吸引消费者,这样的手段,恐怕是时下家电市场最为常见的忽悠手段。逢年过节,各大家电卖场的促销海报,令人目不暇接,可其中有几个是实实在在、真真切切降价让利给消费者的呢?恐怕厂商自己都不清楚。这个时候,前期考察、比较过程的作用就显现出来了。只要经过一段时间的观察,产品价格是真降还是假降,并不难掌握。

华而不实 现在,厂商们早已不满足单品特价、促销了,而是开始热衷于套餐销售,将旗下各种产品捆绑在一起卖,如空调将柜机和挂机捆绑、将电视机和DVD家庭影院等捆绑、将冰箱和厨房电器捆绑等。这些套餐看似优惠,但其中也不乏华而不实的。更重要的是,套餐中的产品是否都是我们需要的呢?这在购买之前,一定要考虑清楚。

3 买后:检查、检查、再检查

好了,经过一番艰苦努力,终于要将心爱的家电产品买回家了。但在付钱之后,并不是就万事大吉了,还有些事项是需要注意的。

不因特价丧失该有的售后

现在有些商家搞的特价活动,是以牺牲相关售后为前提的,甚至还煞有介事地在发票或收据上注明“特价商品,不退不换”之类的说明,让消费者在获取让利的同时,丧失“三包”等购买常规产品所应有的权利,这肯定是不符合国家相关法规的。

收货时注意检查 家电送货上门后,检查工作可是很重要的。

其中最重要的就是检查外包装是否有损坏,如果有损坏,一定要当面说清楚责任问题。因为现在家电产品送货上门,普遍是不能打开包装的,里面到底怎样,只有安装人员来了才知道。因此大家应该在检查无误后再将收货单给送货人员。

安装时仔细检查外观 安装人员来了后,就可以拆开包装了。在安装人员动手安装前,则一定要检查外观,看是否有划伤之类的物理损坏,如果有就一定要退换货。因为外观损坏对售后影响是非常大的。

(李琳)

编后:在家电产品变化日新月异、卖场越开越多的今天,购买家电产品其实也是一门学问。当然,这学问有深有浅,但这深浅并不是取决于家电和卖场一方,而是取决于我们自己。只要我们多用心,以最合适的价格买到品质服务都上乘并且适合自己的家电产品,并不是难事,你说呢?

