

春节家电购买技巧

春节即将来临，到处张灯结彩，充满了喜气洋洋的节日气氛，商家们也纷纷使出高招吸引消费者眼球，商家都希望能借春节红红火火的气象火一把，家电行业也不例外。面对各种促销活动的诱惑，消费者难免有购买冲动，在此，我们为大家介绍一些购买技巧，希望能够给春节购买家电的消费者提供一些帮助，买到称心如意的家电，高高兴兴过大年。

目标定准确 准备做充分

首先，消费者可以利用便利的网络条件以及其他信息获取渠道搜集好所需要购买家电的相关信息，如型号、功能、特点等。要做到准确把握和对比各型号家电产品的特点，先在数据和文字资料上对想要购买的产品有一定程度的了解。这样即可以节省购买时候所需要花费的人力、物力、财力，也可以节省时间，提高购物效率。

其次，还要结合自己的实际需要，如所需要的功能、经济实力、摆放环境等，仔仔细细地考虑，将产品与自己的实际需要联系在一起，在众多产品中挑选出一款或几款适合自己的，不能盲目购物。

“忽悠”手段多 买前多琢磨

为了达到销售的目的，销售人员经常会使出各种方法，甚至使出一些“忽悠”手段来，下面为大家介绍几个商家常用的“忽悠”手段，让我们在知己的基础上，做到知彼。

模糊概念法：使用与家电产品有关的一些高科技“概念外衣”，例



如“红外线”、“纳米”、“负离子”等，来提高商品的销售价格和竞争能力，从而误导消费者，吸引消费者购买。这主要利用了消费者想要购买高端产品的心理，用一些含有高端意味的概念来“忽悠”外行的消费者，达到“高”的目的。

虚设原价法：利用消费者“贪小便宜”的心理，与消费者打一场价格战，虽然标出优惠打折，但实际上与原来的价格相差不多，或者本身上市时候的价格就相对较高。

暗藏玄机法：在常规促销和特价的背后，有很多活动限制条件，并没有给予消费者充分的知情权及选择权。例如，将优惠条件故意标注不清或者意思混淆，让消费者看到却吃不到；或者要么告诉消费者活动结束，要么告诉消费者产品卖完了，然后为消费者推荐其他产品。

优惠雾里花 出手把眼擦

在节日促销中，商家会推出

很多优惠措施，来刺激消费者的消费欲，用销量来弥补低价的损失，同时提高产品的市场占有率。这些优惠之一就是套餐形式。但是这种套餐是否“好吃”？其实是需要因人而异的。这些套餐大多是把一大堆产品捆绑在一起销售，或者是买一送一，这的确能让消费者获得一定好处。但是，在购买的时候一定要仔细研究价格和每一件商品的功能，看是否是自己需要的。有时候，套餐会隐藏几件功能简单、过时的商品，或者是消费者并不需要的产品。这种优惠其实对于消费者来说并不划算。

对于那些随正品附送的赠品和享受优惠条件的产品还有着后期售后服务等一系列问题，如“赠品已付，不退不换”，让消费者在获得让利产品的同时，丧失三包等常规产品所具有的权利，产品的质量得不到很好的保证。

观察要仔细 砍价要耐心

首先，把你从各方面收集到的所要购买家电的相关信息透露给销售人员，让其知道你是有备而来，不要糊弄你。

其次，要掌握一些实际的砍价方法。商家其实也很了解消费者的购买心理，通常会为你提供一个零头供你来砍，例如1180，其零头就是让你砍的，这样如果成交，其实也就是正常的利润。所以你要适当地多砍一些，尽量达到自己所认为的最低价。

另外，还要适当地运用一些心理战术。例如，你可以明确地告诉商家你现在就要购买，让商家感觉到你强烈的购买欲望以及这笔交易高成功率，或者告诉商家你也在考虑买另外一个牌子的产品，逼商家给你一个最低价。

满意需冷静 验货要认真

首先要看销售人员给你的产品型号是否与你所看的样品机相同，需要索取正规发票和信誉卡，检查是否原包装以及说明书、保修册等是否齐全，查看电器有无损伤、变形现象，对于一些特殊产品还要查看更为仔细；其次要仔细检验各功能是否完好，辨别电器运转的噪声是否在正常范围之内；另外，通电后由于温度升高，机器大多会产生一些气味，要特别注意有无异味或焦糊味，注意散热是否正常；最后，可用手背触摸电器外壳查看是否有漏电现象。（江慧）

永乐电器 新春家电庙会 13日盛大开幕

“永乐电器新春家电庙会”作为永乐春节促销活动的标志性符号，多年来在洛阳消费者心中已经根深蒂固，1月13日永乐将再次率先引爆新年购物狂潮。届时，万达广场、中州店、新坐标店率领永乐10家门店在全市范围内开展力度空前的促销活动。此次“永乐新春家电庙会”整体备货价值高达数十亿元，各类商品全面击穿价格底线，掀起2012年第一场让利风暴。

彩电是春节家电市场上的绝对主角，此次永乐电器联合众多知名厂商，加大对LED电视的促销力度，全场平均降幅40%。随着3D频道的开通，将掀起2012年第一波3D彩电销售高潮。在家电庙会彩电促销中，3D彩电也成为让利促销重点。

据悉，活动期间，永乐彩电无论是合资还是国产品牌，无论是3D还是LED液晶，各款32英寸至65英寸产品都将有丰富的让利和赠礼活动。（本刊记者 杨团伟）

四部委酝酿 家电新政

随着家电以旧换新政策的结束，从2008年开始实施的一系列针对家电行业刺激政策集中退出，由此带来的销售寒流在元旦小长假期间已经显现。统计数据显示，由于补贴政策取消，液晶电视元旦销售同比增幅比预期低了4个百分点。

不过全国商务工作会议上透露的消息称，商务部正与相关部委研究制定家电下乡和以旧换新的接续政策。商务部、财政部、发改委以及工信部等都参与家电新刺激政策的制定。分析人士指出，新政或将围绕以旧换新，保障房购家电补贴以及节能环保等方向展开。（据新华网）

2011年美容时尚盘点

本刊记者 张莹

面对已经渐行渐远的2011年，有人盘点工作，有人盘点人生，更有各类颁奖典礼轮番上演。而今天，我们要把盘点的目光投向2011年的美容界，带你回顾2011年里的时尚主题，一起分享美丽带给我们的欣喜和震动。



瘦身塑形广受追捧

瘦身是爱美女性一直不懈追求的。现代社会生活节奏日渐加快，许多女性缺乏必要的锻炼，容易造成身材走样，腹部堆积过多脂肪，不仅影响美观，而且有损健康。在走访我市多家美容院后，记者发现瘦身在各种消费项目上仍占主要份额，其方法也是多种多样。韩影宫南昌路店院长聂女士、海韵美容院负责人金女士均表示：2011年，进店瘦身的女性占了多数，2012年非手术瘦身仍然是女性最为关注的话题。记者了解到，现在美体瘦身也不单单针对全身，而是可以分部位。我市多家美容院都有瘦腰、瘦腹、瘦手臂等局部瘦身服务项目，每家美容院的主打瘦身方法各不相同，但共同点都是无需手术，也不用承受过度节食带来的减肥恐惧感，而且顾客瘦身效果明显，达到快乐瘦身的目的。

美白祛斑、祛痘除疤 疤大行其道

对于女人来说，拥有水嫩、洁白、平滑的肌肤是一种梦想，如果脸上出现了痘痘、斑或者身上有疤痕，就像一块玉出现了瑕疵。如何有效地美白祛斑、祛痘除疤，2011年一直是爱美人士关注的焦点。爱美人士在决定祛斑、祛痘、祛疤前，都会通过咨询对各方法进行了解，但也有些爱美人士“病急乱投医”，其效果不尽如人意，后悔莫及。小于美容、苗方清颜、欣奕除疤负责人提醒大家：祛除斑、痘、疤的方法很多，但还是需要“对症下药”，因为方法不同，效果会有很大差别。

完美丰胸方兴未艾

爱美的女人向来以自己拥有优美的胸部感到自豪，很多小胸女人都想提升胸部“海拔”，却又害怕手术，希望通过美容院圆自己完美身材之梦。从2011年丰胸美容发展的趋势来看，非手术绿色丰胸越来越受人们的注目，并且凭借其丰胸的可靠性，也受到美容界专业人士的认可和推荐。我市有专业的丰胸美容院，其环境优雅舒适。圣荷洛店负责人廉女士表示，只有健康丰胸方式，才会让女人“挺”出胸部美丽，才能给你带来自信。洛阳薇薇温馨提示大家：一定要长期坚持、不断配合，才可以达到预期效果。



瑜伽、普拉提渐入佳境

随着生活水平的提高，过去的2011年瑜伽、普拉提已经成为许多人静心、静气、舒缓疲劳的健身项目。瑜伽是公认的健身美体修炼术，可以消除紧张，缓解压力，还可以使脸部皮肤内层的水分充足、营养增加，融塑身养身为一体。普拉提是一项快乐、自由的运动，特别适合臀部和腿部脂肪堆积严重的办公室一族，以及处于恢复期的产妇。坚持锻炼能赶走腰腹的小赘肉，恢复女性玲珑曲线。

随着人民生活水平的不断提高和科学技术的日益发展，人们的美容消费观念和方式也发生了深刻的变化。从面部肌肤的整体护理到唇部、眼部等局部娇嫩肌肤的呵护，从专柜化妆品到专业美容护肤中心，消费者的科学护肤意识正逐渐提升，而具有国际品牌的大型专业美容护肤中心愈加受到青睐。而随着市场需求增大和行业竞争的加剧，美容美体业将更加专业，项目更加细分，健身房、SPA水疗、香薰美体、时尚美容、专业美甲等美容美体会持续发展。美容院服务也会向多元化、个性化方向发展。

大家电网购 日渐成熟

“家电网购市场的成熟也是大家电网购走俏的重要原因之一。”业内人士表示，目前中国的网购市场日趋成熟、理性，随着国美电器等传统行业巨头的进入，给中国的网购市场特别是家电网购市场带来了前所未有的变化。

从过去只能网购书本、衣服到现在可以直接购买冰箱、洗衣机，携带着物流优势、专业服务优势的传统企业给网购市场带来了质的改变。

除了拥有网络购物主打的价格优势之外，具有强大线下优势的国美网上商城，通过创新性整合，将实体店与网络商城完美结合。有实体店的品牌网购商城受到众多网民追捧。

随着以国美电器为代表的传统家电巨头布局电子商务，家电零售业在电子商务领域下足工夫，这些努力也得到了消费者的积极回应，家电网购时下正成为趋势。

业内人士指出，国美网上商城拥有国内最完善的电子商务物流网络，全国大家电配送实行本地化配送服务，这对大家电网购市场的快速发展，无疑起到至关重要的作用。（据新浪网）