

新世纪商厦 10月家电 低价惠全城



本月新世纪商厦推出了“新世纪商厦10月家电低价惠全城”活动。本次活动新世纪商厦以一种“家电超低价”的方式来回馈多年来支持新世纪商厦的朋友们。本次通过规模采购、提前屯货、包销、定制等方法与国内众多厂家联手合作,争取到“第一手”价格,力保让消费者以超低价购得心仪家电。新世纪商厦的超低价格绝对让您买的物超所值!此举受到了广大市民们热烈响应,当然销售也相当不错,使得宽敞舒适的各品类展区也因为有了过多的消费者而显得拥挤,销售场面异常火爆!

新世纪商厦“新世纪商厦10月家电低价惠全城”活动继续火热进行

中!价格一步到位,力度空前特惠好礼等着您!手机、彩电、空调、冰箱、洗衣机、厨卫电器、小家电、数码影音、热水器、橱柜大幅让利!

装潢房子的朋友有福了:万家乐橱柜现已全面登陆新世纪商厦二楼!有波西米亚、世纪之风、水岸栖语、王者之眸等多种风格的橱柜可供选择!现还推出万家乐橱柜八连发八重大礼等你来拿活动!来吧!见面就有礼!一重礼 定金有礼:凡交定金200元,即获精美礼品一份(价值300元万家乐电压力锅一台);二重礼 买橱柜送家电:合同满4999元,即获“家电全场现金通用券”1500元;满9999送3000元;以此类推;三重礼 买家电送橱

柜:凡购买家电满1000元,即可获“橱柜现金券100元”,可累积获得;四重礼 购橱柜付款满1000元即可抵用“橱柜现金券100元”;五重礼 购橱柜合同满6000元,加赠万家乐水槽一台;六重礼 购橱柜合同满8000元,加赠万家乐水龙头一套;七重礼 购橱柜合同满10000元,加赠苏泊尔刀具一套;八重礼 购橱柜合同满15000元,加赠苏泊尔锅具一套!

新世纪家电购物网站——新世纪家电网: <http://www.jsxsj.com/> 带给你全新的购物体验,更多惊喜等着你!新世纪商厦微信:在微信中 朋友们——添加朋友——搜号码——zj_xs——关注。



互联网转型助力

苏宁双线完胜十一

继苏宁互联网转型路线图公布后,该股股价近期一路上扬,仅9月份单月的涨幅就已逼近70%,这显然成为当下备受热议的话题,而大众对于苏宁在创新转型方面的举措也表现出前所未有的热情,一时间关于苏宁的消息一经披露立刻就会变成见证奇迹的时刻,在刚刚过去的国庆大假期间,苏宁仍然延续了一直以来强劲的销售势头,以傲人的业绩持续领跑零售市场。

十一热销,印证苏宁力量

“热销”一词,对于苏宁来说早已不再陌生。从端午618的旺销全国,再到不久前的815双线大捷,苏宁持续创造了零售市场一个又一个的热销传奇。长达七天的国庆假期恰逢“金九银十”交会,苏宁以全国1600多家门店及苏宁易购国庆期间的热销浪潮,再度领跑零售市场。

国庆期间,苏宁全国放送20亿红包。同时通过多重营销策略与全方位服务保障,力保双节优惠一价到底。早在8月底,苏宁即联合供应商从营销规划、货源准备、促销资源投入等多方面进行多次洽谈,与三星、美的、海尔、联想、微软、英特尔、LG等全球一线品牌签署战略合作协议,通过规模采购,降低成本,在全国1600多家门店同步推出“海量特惠”专项营销举措。

在门店方面,作为中国商业企业领先者的苏宁再次突破极限,苏宁广场、超级店、地区旗舰店的升级及红孩子实体店齐齐亮相,实现区域、产品全覆盖。苏宁门店、乐购仕门店、苏宁易购刷新了历次十一黄金周单周成交金额最高的纪录。全国58个分公司,超电器经营,全品类的拓展,这种全产品线覆盖的战略布局,对于消费者而言,在假日期间,总能在苏宁找到适合自己的产品。

在7天的长假里,苏宁也成为人气最旺的聚集地,每天都有大量的消费者前来逛。苹果、三星等品牌厂商的旗舰新品纷纷选择苏宁作为首发渠道。在他们看来,苏宁国庆的让价力度已经远远超出了想象,在苏宁线下

门店或者是苏宁易购下单购买的商品都能享受到同样的优惠,并且购买的所有产品,不管是电器还是母婴美妆、图书都能享受到苏宁一贯高品质的服务,购物就应该选择苏宁这样已深入人心的品牌零售企业。

苏宁云商再成行业发展领跑者

有业内资深专家指出,面对全球竞争、互联网技术竞争时代,消费者多元化的需求对零售商提出了更高的期许,而苏宁作为一家执着于零售行业23年的企业集团要继续向前走,只有打破现状才能获得希望,9月23日的弘毅投资2013全球年会上,苏宁董事长张近东针对苏宁的改变为大家描绘出一个更加清晰的云商转型路线图,他指出:苏宁在积极探索传统零售企业转型互联网零售企业的方法和路径后,现在已经确定“一体两翼”的“互联网路线图”。“一体”就是以互联网零售为主体,“两翼”就是打造O2O的全渠道经营模式和线上线下的开放平台。把苏宁线上线下的资源融为一体,然后按照平台经济的理念,最大限度的向市场开放、与社会共享,从而实现流通领域新一轮的资源重组与价值再造。苏宁今年通过云商战略的转型,双线同价政策的全面推广,开放平台的正式上线等一揽子计划已初见成效,前期运行出现积极变化,逐步得到了消费者和供应商的认可和支持,从而打破了阻碍双线融合的最后一个壁垒。

目前,苏宁的一举一动都已成为其他零售商关注的焦点,苏宁已经成为零售市场的风向标。苏宁在最后一个季度的动作也将备受市场关注,记者从苏宁云商内部获悉,除了常规的促销举措把苏宁最优质的商品推荐给消费者,并通过开放平台“苏宁云台”,将自身物流、信息流和资金流等资源全面向社会开放,此外,四季度苏宁还将推出互联网化门店——“云店”,把门店开到消费者的口袋里、客厅里去,这无疑将成为零售界的又一重大事件。

作为一名普通的消费者在首次选购油烟机时,是应该相信狂轰滥炸的广告?还是应该相信商场导购员的唾沫横飞?据调查消费者在首次选购油烟机都遇到此类问题。看广告往往都是云里雾里,再去听导购员讲解以后更加彷徨不知所措,因为每家的说辞不一。那么我们消费者选油烟机到底应该注重些什么?到底什么样的油烟机才是好的?实测了目前市场上主要的几款油烟机,对比之下,我们发现,华帝热炫油烟机一出,几乎秒杀整个市场。

华帝热炫油烟机



一般来说,买油烟机通常要考虑四个指标:排风量、滤油装置、噪音和排气效率。其中排风量和滤油装置最为重要。排风量大,则吸污能力强。近年来,随着人们生活水平的提高,不少家庭对油烟机的清洁功能尤为看重。作为厨房油烟的“清道夫”,抽油烟机本身积聚的油污却很难清洗干净。这里最容易滋生细菌,致使我们感染疾病。清洗油烟机一向是家庭主妇们最为头疼的事。而华帝热炫油烟机的问世,首创加热自动洗功能,彻底的解决了这个难以摆脱的困扰。

华帝热炫油烟机是华帝携手清华大学、历时16年精心研制的成果。其随心洗功能设置3分钟普通无加热洗,7分钟快速加热循环洗,11分

钟慢速加热循环洗三种洗涤模式,用户可根据烟机的使用频率及油污的积累状况选择不同的洗涤模式。整个清洗过程分为三个步骤:

1. 蒸汽预洗,具有溶油杀菌的功能。

水泵在15秒内将水装满加热腔,然后加热装置对净水加热,大约40~45秒后清洗喷嘴开始喷射蒸汽对烟机风轮和风柜内壁的油污开始软化,60秒后结束蒸汽预洗过程,整个过程大约2分钟。

2. 热水冲洗,它的主要作用是吸取油烟机进行深度的清洁。

蒸汽预洗结束后,加热到60~80°C的水经清洗水喷嘴的高压喷射,产生强劲水流,对烟机的风轮和风柜内壁

进行清洗。清水不需添加任何的洗涤剂,即可对“机芯”进行彻底清洗。

3. 自动风干。

第二阶段结束后,加热器停止工作,水泵继续抽水,主电机(防水电机)开始转动,先低速运行一分钟,后高速运行。清洗水喷嘴继续对叶轮进行冲洗,整个过程相当于洗衣机的漂洗,同时也在不断降低整个系统的温度。最后一分钟,水泵停止抽水,主电机高速旋转,叶轮也在旋转,把叶轮和风柜里面的水风干,整个过程相当于洗衣机的脱水。整个第三步的作用便是进一步清洁杂质,同时降低系统的温度,保护电机,使叶轮内部保持干燥,避免细菌滋生,延长电机寿命。

商务部:“十一”家电消费结构升级趋势明显

2013年“十一”黄金周,全国消费市场繁荣稳定,商品销售平稳增长,促销活动丰富多彩,商品销售亮点突出。数据显示,10月1日至7日,全国零售和餐饮企业实现销售额约8700亿元,比去年同期增长13.6%。

其中,家用电器等商品热销,消费结构升级趋势明显。受新品上市及优惠活动频出等因素影响,高端智能手机、平板电脑等电子数码产品销售额显著提升。宏图三胞、上海苏宁电器通讯器材类销售额同比分别增长

40.5%和35.1%。大屏超高清电视、对开门冰箱等高品质节能环保家电,以及净水器、空气净化器等时尚生活电器成为家电卖场销售热点。苏宁电器网上销售平台苏宁易购销售额同比增长60%左右,西安国美、福建苏宁销售额同比分别增长57.8%和46.4%。

“十一”黄金周,各地商贸企业抓住黄金周商机,开展打折、满减、买赠、积分换购等一系列促销活动,激发消费者购物热情。网购促销同样精彩,各大电商使出浑身解数吸引消费

者眼球。京东商城推出“家电大满减”、“家居厨具联促”、“食品放价嘉年华”等活动,满足消费者多样化需求。国美在线推出“国庆飓风”促销活动,十天内向消费者让利十亿元。黄金周期间,海南、辽宁、陕西、安徽重点监测企业销售额同比分别增长19.3%、18.3%、16.3%和15.8%,湖南、青海、山东重点监测企业销售额同比分别增长15%、15%和14%。

中国家电网

