

淡季不淡空调大战二月起硝烟

现在买空调或是兔年最佳时机

长沙工作的空调“待购族”张真真今天有些不知所措。

21日上午，她刚坐上办公椅没多久，一条促销短信就飞来了：“传奇再次上演，万人空巷抢格力！”还没过几分钟，另一条相似内容短信也从天而降：“快来抢，万人团购再抢美的！”

近三年来，空调在三四月期间，即传统旺季来临前开战几乎成为惯例。提前到2月份就开打，厂家的葫芦里到底卖的什么药？错过了这个周末，真的就要再等一年？

“促销演义”周末又将上演

曾经一度是生活品质和经济实力象征的空调，近几年来，在国家节能补贴、家电以旧换新和家电下乡等政策的带动下，早已飞入寻常百姓家，而这条“飞入路”，大体伴随着一浪高过一浪的促销战硝烟。

“熟悉得有些让人麻木。”一位有着5年空调销售经验的促销员苦笑告诉记者。

21日，记者在长沙走访通程电器、苏宁电器、国美电器等卖场时发现，格力、美的的展位上，颇令人侧目的促销海报等宣传资料早就张贴在了展柜显眼处。“我们已经开始接受认筹了，还可获赠价值60元的春秋被。”在通程电器东塘店，美的空调促销员王丹告诉记者。而在相隔两百米左右的苏宁东塘店，记者发现，凡是前来格力空调参加认筹的顾客，也可获得一个礼品。现场促销员表示：“现在价格和机型都

还没有公开，周五应该就知道了。”

“两大主角”背后，其他诸如海尔空调、奥克斯、海信空调、科龙空调等也早已闻风而动。“你问的是周末空调的那点事吧？让他们把顾客喊过来，我来唱戏！”海信空调湖南公司总经理杨连波在接受记者电话采访时，不改往日的豪爽本色。

奥克斯空调湖南分公司总经理倪曙东则表示，“周末大方案已经拿出来了，这一次可能是今年淡季价格的分水岭。”不过，也有谨慎者。在海尔长沙分公司相关负责人看来，“参不参加，要视情况而定。”

市民购买别一味考虑价格

现在买空调，是兔年最佳时机吗？

“去年我也收到过多次这种空调促销短信，都被搞晕了。”张真真说，她还向记者说起了在2009年3月7日、2010年4月10日爆发的两轮空调促销战，“那次我周围的朋友都说价格确实很低”。通程电器副总经理刘伟也对此记忆犹新：“那两次旺季市场启动战，厂商都尝到了甜头，这次选在2月下旬就发动大战，主要是此前有效的让利真正促进了销售。”而当记者问及兔年空调价格“涨价”的预期时，他表示：“现在竞争这么激烈，涨价不是件容易的事情。”

苏宁电器湖南分公司市场部经理秋萍则在致记者的短信中列举了“现在购买是好时机”的四点理由，其中一点让人印象深刻：“现在空调厂商生产产能加大，需



现在买空调或是兔年最佳时机。

在淡季冲量，自然价格会拉低。”国美电器湖南分公司市场部经理黄华则告诉记者：“2月份属于淡季，这个时候，厂家一般都愿意投入资源和价格政策，这能在旺季来临前，给经销商打款起到很大的激励作用。”

不过，在湖南美的制冷售后管理部部长胡志坚看来，这个时候买空调，送货及时、安装更迅速还能有时间给顾客做些“附加服务”，也是吸引顾客最重要的因素。格力空调湖南分公司市场部负责人则

肯定的表示，关键还是价格，这次投入的资源力度很大，不会让市民失望。

尽管如此，也有业内人士并不这么看。“有需要才购买，没有必要赶这个便宜。”在一位不愿具名的空调行业人士看来，以往促销大战中，一些厂家借机把能效指标不达标的空调卖给消费者，后期高额的电费害苦了很多市民。市民在选择空调时，不要一味只考虑价格，品质才是最关键的。

■记者 戴和清

数码产品年后牛气冲天



■记者 未晓芳
实习生 罗程

数码产品也能升值？

年后买相机的大二学生侯一力发现，数码相机居然涨价了。年前他看好的5200元佳能D550，现在要5600元了。

2月21日，记者走访国储电脑城、家电卖场发现，往年节后一准降价的数码产品，今年纷纷扮俏。

一款相机2个月涨了400元

3个月前，侯一力看好了佳能D550专业相机，单机4600元，配备电池、相机套等5200元就能拿下。听说年货数码产品都会促销，侯一力犹豫了。

可懊恼的是，上周他去买，全套配备下来价格涨到了5600元。为了学习摄影课程，侯一力咬了咬牙还是买了。

2月21日，记者走访发现，除相机外，部分热销手机、游戏机等也不同程度的涨价。

“逛了三四家卖场，都没买到手机”，相中了诺基亚5235的罗先生，深感奇怪：没想到数码产品这么俏。

“部分游戏机价格出现小幅上涨”，国储电脑城星城电玩的销售员透露。究其原因，压岁钱搅热了年后游戏机市场。

畅销款缺货现象很严重

国储电脑城手机销售员赵洋给罗先生的答复是：苹果系列和诺基亚5235全国都拿不到货。

“缺货严重，不得不涨”，不止一家数码卖场这样对侯一力说。这又让他暗

自庆幸，“听说价格还会涨”。

佳能数码相机销售员赵斌透露，佳能D550相机走得非常好，几乎每天都能出单。他还不止一次强调：现在全国性缺货，拿货价也提高了。

“以往年后价格会有一定回落，今年部分产品却出现涨价。”从事手机销售多年的赵洋说。他店内，HTC的G7系列手机很畅销，诺基亚5235和Iphone也很难拿到货。

电子产品不会整体涨价

“缺货只是个别现象，电子产品不会整体涨价”，湖南迪信通总经理汤志强认为。

据他解释，数码产品生产环节与销售环节存在一个时间差，生产往往是按照一个月甚至两三个月前的市场计划，这样就很难准确把握市场反应。

不过，汤志强认为，“这个时间差一般能在短期内调整过来。”

“库存消化完了，生产跟不上，缺货就出现了”，通程电器副总经理刘伟透露。他说，数码产品的市场需求激增，而多数企业仍是元宵节后才开工，供应上就显得捉襟见肘。

苏宁发布《2011中国空调行业白皮书》

苏宁电器日前对外发布《2011中国空调行业白皮书》，报告对2011年中国空调市场特点做出了如下判断：空调市场规模稳中有升，变频空调将全面主导市场，中等规模品牌快速增长，外资品牌市场占比开始反弹，商用机型成家庭消费重要趋势，三四级市场成为空调销售重点战场，产品升级带来服务技术要求提升，赢售后就是赢市场。

在这份报告书中，苏宁电器分析认为：变频空调正以快速的市场增长速度占据国内市场，各大空调厂商正在逐步的加大自己品牌下的变频产品份额。2011年，变频空调将大行其道，国内空调行业洗牌加剧。报告预测，2011年变频空调市场全年占比预计超过50%。而随着三四级市场城镇化水平和居民收入水平的进一步提高，报告还特别指出：在一二级市场大连锁一统天下的格局下，2011年三四级市场也将成为家电连锁企业进军的目标。

近年来，随着中高端住宅的逐年增

加，以变频多联机为主导的家用中央空调产品在二三级高端市场的增长量稳步提升，成为家用空调市场中的重要组成部分。另据苏宁判断，空调的使用年限一般在8年左右，2003年是中国空调行业发展的一个波峰，今年这批空调将超过其常规使用年限，其故障率、保养清洗维修频次需求及换新需求均将大幅度提升，也对空调售后服务力量提出了新的挑战。苏宁预测，在2011年，售后服务将越来越被重视，各大空调厂商和家电零售连锁企业都将继续加大对售后服务的完善力度。

2011年伊始，苏宁即根据白皮书的各项预测果断出手，向各大空调品牌发起大单采购，总采购量达到400万台，其中有120万台是特价机。除了大单采购和海量特价机型促销，苏宁电器还根据2011年服务形式严峻的问题，计划全年实施四次免费的社区检测、保养服务，以应对2011年暴增的“超龄空调”服务问题。

拥有“幸符”，参加吴佩慈爱心使团四川行

兔露新春，定制“幸符”活动正火热进行中，凡2011年5月3日前，成功订购“幸符”的顾客，即有机会免费与台湾艺人——“九头身”智慧美女吴佩慈一同前往四川5.12震区慰问依波抚育的百名孤儿。

KANA卡纳由钟表旗舰企业依波集团携手施华洛世奇天然宝石品牌打造，璀璨闪耀的“幸符”腕表镶嵌的天然宝石均选自SWAROVSKI GEMSTONES。铺满18K玫瑰金的壳体如同水波荡漾的阵阵涟漪，表壳上数量多达376颗的天然红色托帕石、白色托帕石环扣交叠。皆通过顶级工艺精确切割及打磨，并由技艺卓越非凡的珠宝师花费大量时间和精力手工密镶而成。

搭配11颗克拉级的施华洛世奇天然彩色宝石，冰蓝色、苹果绿、橙色的托帕石、浅绿色的橄榄石、玫瑰色的石榴石和紫水晶，都蕴藏着天地灵气，掩映着幸运心语，绽放出绚丽夺目的光芒。蓝宝石表镜搭配罕见的魔鬼鱼红色皮表带，拱形贴片设计令佩戴十分舒适。

拥有幸符途径：依波金殿 www.ebohrgold.com

电话 4007 007 998

卡纳全国百家销售专柜

参与方法：2011年5月

3日前，成功购买“幸符”，并按照抽签卡要求填写真实完整的个人资料。

幸运团员诞生：2011年5月10日，抽签现场公证人员见证，中奖率高达40%。

抽签结果：查询依波公司官网、卡纳品牌官网、卡纳官方微博、依波金殿网；主办方电话、短信、邮件通知；咨询卡纳全国百家销售专柜；热线 4007 007 998。

慈善活动时段：2011年5月下旬。主办方将免费提供活动所需的国内航班机票、当地食宿交通及见面儿童礼物。

喜爱“幸符”的你，还犹豫什么，赶快购买，给最爱的她一辈子的“幸符”吧！

