滨州家电 掀起五一促销战

对于家电市场来说，即将到来的五一是促销活动的重大节点，据滨州国美家电的王经理介绍说，在此节日期间的营业额约占全年营业额的1/3左右。记者近期走访了滨州市内的几家大型家电卖场发现，各个家电卖场都针对五一节推出了自己的促销计划。

滨州家电市场开始回暖

随着去年家电下乡以及以旧换新等国家政策的结束，2012年家电市场变得相对萧条。这种情况也明显存在于滨州市场。记者近期走访了滨州市内几家大型的家电商场，据相关部门的负责人介绍，同时期的营业额较往年有了很大的削减，三联商社的负责人戚秀智经理介绍说，现在的家电市场较以往两年消费趋于理性，首先是因为国家政策的终止，使得人们的消费观回归，其次，两年的政策扶持已经提前“透支”了一部分的市场。与此同时各大家电卖场的负责人也都在积极地准备新一轮的促销措施，以增加销售量。就目前来说，家电销售也还存在着不小的市场，其中包括要在今年结婚潮中步入婚姻殿堂的准新人们。五一节期间的促销活动将是今年以来滨州家电卖场打响的第一战。

家电卖场推出让利活动

为了抓住五一这个重要节点，大部分的家电卖场都通过促销活动来刺激消费，滨州国美电器推出“五一狂欢节”活动，其中包括满送活动，即所购买的生活家电满1000元以上就能获得现金卡和礼品；预交押金抵顶活动，即提前预定家电可以享受10元抵100元的优惠；套购家电有机会获得液晶彩电等。滨州苏宁电器就消费促销月也推出了大幅度的让利活动，活动期间可获得消费券作为购买补贴，而且在其他活动的基础上仍可享受这一优惠，补贴的产品范围包括多个方面，也包括手机和相机。

买家电也可以分期付款

另外，对于很多准备结婚、“手头相对紧张”小夫妻来说，一次性购买一系列的家电产品比较困难。“结婚需要准备的东西太多了，要是样样都置办齐全，钱还真是有点紧张了。”一位准备购买家电的殷女士说到。因此为了减轻消费者的购物压力，很多家电商场也跟相关银行合作，采取分期支付措施，消费者可以根据自身的情况选择付款期限。据滨州苏宁电器经理介绍，自开展这一活动后，大约有20%左右的消费者采取了这种购物措施。于此同时，滨州三联家电等商场也开启了这项措施。在消费者减压的同时还能整体带动滨州市家电市场的销量。

厂家配合商家搞促销

除滨州市的家电卖场外，很多生产厂家也将于五一节期间推出自己的促销政策，特别在电视、冰箱、洗衣机等产品领域，通过开展特价节等形式来给消费者提供优惠，从而带动消费。多形式、多方面的促销手段将会给五一节期间的滨州家电销售带来大规模推动作用，让滨州市民享受到更多优惠。

（王凤娇）

滨州空调流行风向标 >>

很多市民都准备在夏天到来之前给家中置办一款适合的空调，记者近期走访了解到今年空调流行的几个方面，不仅体现在实用性上，而且也添加了很多时尚元素。

直流变频空调

国美家电王经理告诉记者，今年直流变频空调受到了滨州市民的喜爱，相对一般空调而言，变频空调增加了变频器，提高了能效比。而且变频空调能够保持室内的温度稳定，工作时随着温度接近设定温度而逐渐降低转速，逐步达到设定温度。此外，空调在日常生活中多少都会带来噪音，但变频空调的噪音相对较低，因为产品的结构特点使得它的室外机的振动较小，从而减少噪音。另外，变频空调在节能环保方面的优势也较大，以上几点使得它成为了今年的竞争焦点。

时尚靓丽外形

据某空调品牌销售人员称，目前来商场购买家电产品的都是年轻人，在空调选择上很大一部分取决于空调的外形，今年外形上有着花色图案和花纹设计的空调有着很大吸引力，加上今年结婚的新人较多，带有明显“中国红”特色的空调也受到很多年轻人的追捧。

轻薄的机型设计

春季到来后，人们开始流行瘦身，在今年的空调市场上，市民朋友也能看到“瘦身”后的空调了。今年空调开始全面流行起“瘦身运动。”据销售人员介绍，有的空调挂机厚度变薄幅度达到约1/3左右，外观上美观精巧的同时也节约了空间，因此受到喜爱。然而有的超薄空调为了追求超薄外观而牺牲了一些功能，比如减少交换器从而损害空调的保湿功能。如果要“瘦身”又不牺牲空调的功能性，这样技术难度比较大。市民朋友在购买时可以向销售人员咨询相关功能情况，尽量在不影响功能的前提下追求轻薄外形。