

苏宁电器五一促销4月26日全面启动

——满千返百再赠礼 分期购物0利息

据悉,上周末苏宁在全国范围内启动的4天3夜0元购活动,双线同比增长创年内新高,为二季度销售开了一个好头。苏宁云商连锁平台经营总部执行总裁田睿表示,全品类将持续投入资源,全面启动五一促销。淄博苏宁除了依托集团全国集中采购的价格优势,还开展了预交定金20倍惊喜、满千返百再赠好礼、分期购物0利息、百元梦想基金及节能补贴等多重优惠,给淄博消费者带来五一家电盛宴。

1 苏宁五一一大动作 大手笔引爆促销

作为上半年最大的一个节假日,五一假期对内需拉动效应日趋明显,婚庆、换新、房产等刚需在五一大量释放,成为各大商家必争之大促天时。五一尚未到,市场上早已是硝烟四起,各大商家摩拳擦掌,百家争鸣,纷纷推出五一促销活动,以苏宁为例,本次五一创新性地提出“全民购梦想”的理念,将

在线上两大渠道,从货源、促销、服务等方面,投入数亿资源,全面减轻消费者购物压力,打造实惠的黄金购物假期。据悉,本次五一促销,苏宁拿出了前所未有的力度,从货源、赠品、价格直降、折扣、终端布展等方面调拨数亿的资源为五一一大促保驾护航,如此大手笔在苏宁促销史上也是难得一见。

2 云商联动优势凸显 双线销售倍增

今年2月苏宁提出“云商”模式后,通过流程再造、平台整合等一系列举措,双线模式融合取得了阶段性进展。此次418双线大促,苏宁充分发挥了云商模式优势,整合苏宁易购和全国1700家实体店,整合大品牌战略合作及大单产品采购的资源,全力保障了418价格力度、服务优势和货源供给,有效保证了销售任务达成。

记者从苏宁了解到,上周末苏宁线上线下协同发力,取得了

突出的销售业绩。其中,线下门店销售增长创年内最大增幅。易购方面,自4.18以来,所有品类的销量同比翻番,除了3C家电等优势品类外,日用百货、服饰、美妆等品类销售激增,母婴产品整合红孩子之后更是有飞跃性增长。

苏宁418双线4天3夜0元购活动,四天的促销大战提升了整体市场份额的绝对占比,线上线下同比增长翻番,撬动了整个4月零售市场,五一旺销市场提前到来。

3 活动升级力度加码 全面启动五一促销

苏宁云商连锁平台经营总部执行总裁田睿在接受记者采访时表示,苏宁将以此次418双线大促为契机,在五一旺季来临之前,携手全

球家电品牌,整合行业上下游资源,依托线上线下的平台采购优势,通过大牌团购、海量特价等举措全面保障五一促销价格力度。同时借势



四月超级店集中升级开业,全面优化店面结构,突破经营边界,整合线上线下优质资源,给消费者提供更加智能化的体验。

据悉,苏宁将在传统品类和3C品类方面持续投入资源,全面启动五一促销。活动期间,消费者至苏宁

4 苏宁上演超级优惠 推出多重让利举措

除了门店活动方面的统一安排,在五一促销期间,苏宁全国门店均规划了相应的团购活动,在工厂大品牌方面,苏宁早在4月份前就与三星、LG、海尔、美的、海信、长虹、索尼、夏普、西门子、诺基亚、摩托罗拉、苹果、联想等数百家合作厂商进行了洽谈和签约,总计签署了数百亿的单月采购大单,在本次五一采购备货中,各大品牌普遍给予了最畅销的机型货源和价格政策,其中有30%是特价产品,25%是苏宁定制包销的高性价比产品,而苏宁准备的优惠券、购买的赠品、厂商投入的促销资源和直降的折让规模巨大,让利幅度最高达到了50%,让利规模达到15亿,创下优

惠让利新纪录。与此同时,还有3C产品各类潮流新品加盟,届时数万款市场主流畅销商品全部参与本次的五一狂欢,作为年度第一个假期促销盛典,苏宁定位于为消费者创造前所未有的优惠惊喜,因此苏宁联合厂商大幅度实施优惠让利。据悉,此次五一促销盛典,苏宁准备的优惠券、购买的赠品、厂商投入的促销资源和直降的折让规模巨大,让利幅度最高达到了50%,让利规模超过15亿,创下惠让利新纪录。

与此同时,还有3C产品各类潮流新品加盟,届时数万款市场主流畅销商品全部参与本次的五一狂欢,作为年度第一个假期促销盛典,苏宁定位于为消费者创造前所未有的优惠惊喜,因此苏宁联合厂商大幅度实施优惠让利。据悉,此次五一促销盛典,苏宁准备的优惠券、购买的赠品、厂商投入的促销资源和直降的折让规模巨大,让利幅度最高达到了50%,让利规模超过15亿,创下惠让利新纪录。

22年专业自营队伍

苏宁打造安心服务

据悉,电器产品与其他产品不同,许多家电本身是一种半成品,必须经过专业安装才能使用,许多新闻曾报道过家电安装使用不当引起的不必要的麻烦,电器安装的重要性可见一斑。安装质量的好坏,决定了家电使用的质量和寿命。据了解,以空调销售起家的苏宁电器,坚持了长达22年空调售后专业自营服务,不仅建立了严格的行业服务标准,也锻造了一支覆盖全国的专业服务铁军,保障消费者切身利益。为迎战即将到来的空调旺季,苏宁的万名安装技师已全部整装待发,确保家电安装顺利进行。淄博苏宁售后负责人同时指出,优质的服务是苏宁赖以起家的根本,也是苏宁对每位消费者认真负责的一种态度,苏宁将有专门的客服人员为顾客进行售后,安装服务的跟踪反馈,确保服务效果。消费者也可以对苏宁安装人员的操作规范性进行监督,如着装是否整齐、是否佩戴工号牌、是否按流程安装、是否进行了检漏测试等,并及时反馈给苏宁的客服部门,以期对今后加以改进。

苏宁电器也借此机会,向所有购买家电的用户郑重承诺,将从专业的角度和真诚服务出发,为广大消费者送上一颗定心丸。承诺保证家电安装严格规范使用原厂、国标材料,确保安装材料的合格正规,坚决抵制伪劣材料。



云苏宁 购无界

享节能补贴 就来苏宁

来苏宁电器购买符合国家节能补贴标准的家用电器,可享受100元-400元的节能补贴,苏宁提前垫付,领取更便捷。

五一逛苏宁 全民GO梦想

苏宁五一黄金周4月26日双线全力释放

满千返百 送好礼

五一期间购彩电/冰箱/洗衣机/空调/厨卫单件产品,满额即可享受满千返百再赠礼活动:

单件满1000元 **返100元** 礼金券

礼金券抵同现金 全场通用(最高返1000元)

单件满1000元 送炒锅一个

单件满3000元 送电磁炉一台

单件满5000元 送电压力锅一台

(本活动特价机、洗衣机、团购及个别型号不参加;部分品牌型号返券与赠礼活动不同时参加)

交通银行

BANK OF COMMUNICATIONS

刷交行联名卡赠好礼

活动期间,来苏宁电器购物使用交行联名卡刷卡消费,有好礼加赠。

单件满2000元 送苏宁50元购物卡

单件满3000元 送苏宁100元购物卡

(凭刷卡小票领取,赠品数量有限,送完为止)

三期分期 轻松购

活动期间至苏宁电器门店建设银行卡、中国银行、农业银行信用卡分期购物,6期单件满1500元可享受:

0利息 0首付 0手续费 还款更轻松!

个别门店不参加银行活动,具体请咨询当地门店

Hisense 海信

4月28日海信专场特惠

全场单件满1000元 **返150元礼金券**

礼金券抵现金全场通用!

(特价机型不参加)

交行联名卡客户送百元心意券

活动期间,交行联名卡客户来苏宁电器即赠100元心意券,购买彩电、冰箱、洗衣机、空调产品单件满1000元可抵现金使用。

(特价机不参加,心意券数量有限,先到先得,送完为止!)

苏宁郑重承诺 差价双倍返!

活动期间苏宁电器承诺价格保障,其他同类商场同一品牌型号如价格低于我司,凭有效发票可享受差价双倍补偿!