

## 6小时销量破1.2亿,“703”火爆程度空前

# “疯狂购物节”背后的价格狂欢

本报记者 晋森 施园

7月3日晚,九龙家电703购物节正式启动,晚上8点至凌晨2点,短短6个小时,总销量突破1.2亿元,不管是销售量和参与人数均创造了济宁家电零售的记录。在非“国庆”、“五一”等传统消费旺季的情况下,却创造如此业绩令人意外,面对着价格普遍在30%以上的优惠,“疯狂购物节”的背后更是一场价格的狂欢。

## 收银台前排长龙 一小时未交上款

7月3日晚8点5分,当记者随着第一批消费者涌入九龙家电金宇路旗舰店时,惊奇地发现已经有人在收银台前开始排队,这意味着在不到5分钟准备交费了。“有一半以上的顾客,早就在几天前选好了需要的产品和型号,就等着今天703来扫货啦!”面对着记者的诧异,一名售货员道出了其中的玄机。

仅开场20分钟,九龙家电旗舰店从地下一层到四层,整个商场内的市民已经摩肩接踵,所有的收银台前都排起了“长龙”,就连临时收银点也忙得不可开交。在现场,一位市民刘先生看中了一款电视机,在四楼收银台前排队半小时仍没有排上交款,也辗转于另外几个楼层,发现每个收银台前都已经人满为患,“这么多年了,

我从没体会到交款还要排这么长的队!”刘先生发出一声感叹。看到这种情况,九龙家电财务部门启动预案,调集财务人员进行补位,就连商场办公室都变成了临时收银处,以解消费者的交款之急。

记者在现场看到,所有的商品都打出了优惠的价格,其力度之大也是空前的。从九龙提供的703活动促销清单不难解释这场活动火爆的原因,九龙疯狂703活动是一次规模性的全场让利活动,活动品类囊括了其经营的所有产品线,无一例外全部参加促销,打出了较平时优惠30%以上的折扣力度,承诺价保全年,无论是在实体店还是网店落实到的价格,如果低于本次活动价,就可进行差价赔付。活动还设置了套购送礼、购机循环抽奖等多种增值优惠,利用价格、服务及实用礼品等手段,以满足不同消费者的需求。



商场内顾客爆满。本报记者 李岩松 摄



九龙门口挤满了等待进场的顾客。本报记者 李岩松 摄

## 703一晚卖出 一个月销量

从电视到空调再到小家电,从手机到电脑,从卫浴产品到各种灯具,每个门面的售货员人数都是平时的3至5倍,而每个销售员都忙的团团转,而且从不拖泥带水效率很高,介绍产品、订货、开单子一气呵成,超高的销售量刺激着每一个售货员脸上都散发着兴奋的光芒。

“今天一晚上我们品牌最少要卖出来平时一个月的销量,”一位正在忙着开单子的电视销售人员已经无暇回答记者的提问,“现在才九点,距离凌晨两点还早呢,我们还能买不少货。”尽管忙的团团转,但每位销售人员都精神十足,一位现场工作人员介绍说:“今晚的价格刺激了不少本来持观望态度的消费者,他们来现场起初只是想看看,但一看价格这么便宜,买吧!703就是把这部分市场消费潜力刺激出来了”。

记者看到,所有的价格都是一口价,而且采取闭店营销的方式,所有市民都是凭优惠券才能入场,“本次活动的最大亮点是闭店营销,直接一步到位。”九龙家电相关负责人表示,九龙家电及各县区九龙各分店同期闭店,彻底搞颠济宁家电价格底线。让整个济宁陷入抢购疯狂,一场活动轰动整个济宁。

## 价格狂欢节 威力真不小

自从淘宝开创“双十一”购物节后,京东又开创了“618”购物节,目前九龙的“703”俨然已经成为济宁家电市场的一个消费节,相比传统的“五一”、“十一”等假期,这种造出来的节日威力比真的节日更强大。

根据九龙家电4日的统计,九龙疯狂703家电狂欢节当晚销量突破1.2亿元,又创行业新高峰。在6个小时时间里,每小时销量过

10000件,而销售高峰则集中在晚22:00-24:00的这两个小时内,占到整体销售的40%以上,九龙家电疯狂703全线飘红,同比去年增长50%以上;虽然每届的九龙703活动都盛况空前,但今年的销售火爆程度还是大大超出了九龙的预期,就连在现场的九龙负责人张总也连称“还是有点儿出乎意料”。

在现场,对开门冰箱1999元,1P冷暖空调挂机999元,滚筒洗衣机999元,破壁机499元……这些击穿底价的价格,成为吸引消费者的关键。“冰箱用了十几年,有一点点小毛病了,修过几次,想着703价格便宜,干脆趁这个机会换了吧。”“简直便宜太多了,原价4399元的冰箱今天才2399元,原价6599元的电视今天才4499元,优惠券还能在便宜50元,这个价格要赶紧买咯……”从众多现场消费者的声音中,可以得出这场疯狂购物节背后更是一场价格的狂欢。

# MY YOUTH

## 最资讯

### 朋友圈的信息达人

齐鲁壹点, 最懂山东



齐鲁壹点APP是齐鲁晚报旗下的移动新闻客户端,从我们的身边出发,用专业的新闻视角,插上互联网的翅膀,让新闻迅速、海量,让资讯灵动、活泼。

扫描下方二维码下载壹点APP