

天安、亿维抱团开新店,九龙借店庆发起“年终冲击波”

# 岁末家电市场商战“再升温”

本报记者 马辉 高雯

时值岁末,在济宁,本土家电市场又一轮商战燃起。一边是本土龙头家电卖场——九龙家电借店庆大搞促销,一边是天安家电和亿维数码的抱团开业。本土家电卖场面对城区商圈的变革及电商的冲击,纷纷开始重拳突击,年底全力冲业绩的同时,也提前谋划未来。



◀亿维主打的数码产品和天安的家用产品同场销售。

本报记者 张晓科 摄

▼九龙的店庆抽奖活动人气爆棚。



## 天安、亿维抱团抢滩新商圈

21日上午,城区太白楼路万达新商圈的江苏大厦,尽管万达广场距离开业还有一些时日,但这里却因天安家电和亿维数码的开业,而显得人气颇旺。

当日,亿维天安电器城高调开业,从命名上就可看出,这是天安和亿维的一个全新尝试。在卖场内一层记者看到,原本两个本土较为知名的商业品牌实现了首次交融,亿维旗下的电脑、数码相机、手机与天安旗下的各种大小家电聚集在一起,而新店的促销力度也明显高于往常。

为给开业造势,当日上午天安家电举行了盛大的开业仪式,下月18日亿维还将在这里举行一场开业仪式。对于专注于传统家电营销的天安家电来说,这意

味着他们抢先占据了未来的新商圈,与亿维的合作,目的是与其共享消费群体,抱团发展、优势互补。“此前,天安家电一直苦于没有足够大的卖场对商品进行展示,基于未来的发展策略,天安与亿维签订了全面合作协议,决定抱团发展。”天安家电总经理谭峰告诉记者。

“亿维、天安迈出了合作的第一步,使用同一卖场进行优势互补,但仍各自管理各自的商品和营销方式。未来,这种合作还将逐步深入,除了江苏大厦的亿维天安电器城,还将继续合作开设更多的电器商城,合作方式也将继续深入,不排除进行深度融合或成立新公司运营的可能。”亿维数码相关负责人范红星说。

## 九龙家电借店庆大肆促销

而作为本土家电的龙头品牌九龙家电,占据着太白楼路核心商圈和金宇路新商圈,终端也已基本布点县域市场。针对本土家电市场的格局调整和电商冲击,九龙家电在年末展开了一系列大动作,巩固自己的龙头地位。

21日,九龙家电借助集团创立20周年及太白楼路总店开业15周年,开展了其年末的“终极冲击波”。在其店内店外,力度空前的促销和抽奖活动使得人气爆棚。

九龙家电负责人介绍,本次促销力度将达到本年度最高点,总体让利规模超过千万元,拉低市场价格最高30%左右。本次活动,他们联合厂商推出全场促销,促销形式多种多样,包括价格直

降、买送、满减、夜宴、TV团购、购机抽58寸液晶大奖等,力度空前。同时,九龙家电还推出了“VIP会员卡”,分为普卡、银卡、金卡三种,具有优惠独享、积分奖励、尊贵服务等多种功能。

“目前,九龙家电在济宁地区有10家连锁店,已构建起成熟的销售、售后服务网络。”九龙家电相关负责人说,特别是7月份开业的23000平方米的九龙家电金宇路旗舰店,更是以全新的品牌布局和购物环境,成为省内规模最大的一站式家电体验中心。“为了应对本土家电市场格局的变化及电商冲击,九龙家电还将积极向厂商争取价格政策,提高服务质量,并力争提供更多更具价格竞争力的主流家电产品。”

专家观点

## 本土家电卖场应更专注线下

“电商对家电市场的冲击开始逐步显现。”青岛大学国际商学院教授张宁认为,2008年,京东商城掀开了家电电商的序幕,许多线下卖场受到冲击,2010年开始,苏宁、国美这两个寡头老大开始在电商市场发力,至今更是将线上与线下融合,发挥线上与线下共同的优势,很多本土的小家电卖场逐步被吞并。

“本土的家电卖场要想更好的发展和生存,最重要的是应该把握住本土的优势,细分电商做不完善线下市场,精准定位区域、分析本土特点。”而对于部分本土家电卖场开始尝试发展电商,张宁认为,本土家电卖场发展电商的市场空间并不大,需要很高的投入,在技术、配送、售后等多方面耗资耗力,对本土家电卖场而言,发挥自己的优势、专注做好本土市场才是发展的根本。

# 齐鲁晚报·今日运河 乐购汇

乐购汇  
sale

齐鲁晚报·今日运河  
全心全意为济宁人民服务



### 嘉祥细毛山药

嘉祥细毛山药是山东省嘉祥县疃里镇著名的地方特产,栽培历史悠久,早在明清年间就享有盛誉。因其特殊的水土生长条件,成为山药家族中的上乘之品,并成为宫廷贡品。嘉祥细毛山药具有健脾、补肺、固肾、益精等多种功效,集菜品、药品和补品三者于一体,获得了“国家地理标志保护产品”和“中国有机产品”认证。

## 绿色有机 山药订购 进行时……

团购价:  
**55**元/箱  
**A级山药5公斤**  
(市场零售价70元/箱)

即将到货  
欲购从速

活动时间: 12月16日—12月27日

订购电话: 0537-2366549 18678730263  
地址: 济宁市洸河路11号大众日报社院内(齐鲁晚报济宁记者站)