



泰城不少商家已经开始降价促销。 本报记者 刘丽 摄

彩电直降千元，部分车型脱销 年底快到了 商家圈钱忙

本报记者 李芳芳

又是一年年底，经久不衰的商家冲量大战正在激烈上演，家电商场里五花八门的促销活动，车市上前所未有的降价幅度、百货商厦超低的折扣力度等，在吸引消费者眼球的同时，也让他们更加情愿掏光钱包。

汽车：年底车市当红不让

对于汽车经销商而言，每年的年底都是一个值得期待的时期。伴随着各个商家不同的优惠战和价格战，火爆场面一波一波袭来。受各种政策的影响，今年车市更是值得期待。

泰安北方上海大众4S店展厅经理万梅告诉记者，每年的10月到12月底，都是车市的一个旺季，尤其是元旦前后，更是真正的销售高峰期。“由于小排量购置税优惠的影响，1.6L排量以下的车甚至出现了

脱销的现象，比如上海大众朗逸，因为不确定什么时间有车，现在连客户的预定都不接了。”万梅说。

同样从奇瑞、东风日产、广汽丰田等多家车商处记者了解到，由于上半年车市的平淡，导致年底可能迎来车市的集中爆发，因此年底便成了冲量的最佳时期。

“现在绝大部分顾客都有明确的购车目标，而不像以前那样反复看过很多次，才有可能成交一辆车。”广汽丰田瑞逸泰东路店一位

销售人员告诉记者。往年，汽车年底冲量在12月才逐渐拉开帷幕，现如今，早在11月，各大商家年底冲量的苗头就已经显现。

山东嘉顺汽车商贸有限公司市场部朱经理说，目前店内的部分车型已经没有了现车了，客户买车的话只能通过提前预定。“早在11月份，就基本完成了全年的销售任务，年底做促销活动更加看中的是团购，销售的量越高返点也就越高。”

家电：商家、厂家共同发力

15日上午，记者在位于财源大街的苏宁电器看到，卖场内已被浓浓的节日气氛所覆盖，更加吸引人的则是各种家电上张贴的促销和降价标识。

“TCL全国彩电节，认筹送豪礼，LED让利风暴席卷齐鲁”，“创维电视岁末献礼，早买机会多，真实让利，价格一步到位”，“康佳万人团购狂欢价会”……在三源家电视听部，记者同样发现了挂满商场的条幅和广告。

“现在买电视正合适，这么多品牌都在争相降价促销，同时还有礼品赠送，差不多的话，今天就买一台。”正在选购液晶电视的泰城市民李庆国说，年底了，家人都希望能在过年时看上新电视，听说最近电视降价厉害，就想趁着好时机买一台。

海信电视促销人员告诉记者，12月份以来，顾客明显增多了，即便是周一至周五，也有很多市民逛商场。“厂家和商家也都比较重视年底的市场，所以各个品牌都在大搞促

销，最大降幅能有三四千块钱，吸引购置年货的顾客。”

三源家电视听部副经理吴杰说，年底之前，节日比较密集，厂家和商家都比较活跃，节日经济是每年都不可少的。圣诞、元旦、春节的相继到来，让他们看到了商机，如果不在这时候大做文章，似乎很不合情理。

“一般情况，每年的下半年是家电销售的好时机，总体销量要比上半年高出20%，冬季所做的贡献是不可忽视的。”吴杰说。

剖析：年底促销迎合消费心理

年底节日的接踵而至，使众多商家喜笑颜开，一方面可以借着促销、降价的机会提高业绩，另一方面还可以借机会聚拢人气。

“中百企划部主任魏强说，对于经营百货的商场来说，很看重市民年底的消费能力，置办年货是每年必不可少的一个环节，因此也需要大力度的促销。

“商家在年前大搞促销的另一个原因是，年后将迎来春季，很多服饰类、鞋类的季节性商品都有很

强的时令性，如果年前不搞促销集中销售的话，库存也将是很大的压力。”魏强说。

对于年底车市的井喷，泰安北方上海大众4S店展厅经理万梅分析说，对车商来说，年底冲量本来就是惯例。汽车厂家为了实现和超额实现当年产销目标，往往从第四季度开始给经销商施压。因此，几乎每个汽车企业都不约而同地驱使专卖店发起年末总攻势。

“当然，今年年底还有特殊的

原因，从目前来看，购置税减免、汽车下乡和以旧换新补贴三大政策年底或将退出的消息，也是导致年底冲量火爆的其中原因。”万梅说。

泰山医学院市场营销教研室主任王滨分析说，中国人的消费习惯不同于西方人，更加注重计划性。一年的收入基本确定的情况下，会根据自己的承受能力，去集中购买大件商品，因此商家才会如此重视年底商品的促销。

平板电视、LED液晶能效全达一级

海信打造平板绿色先锋

本报泰安12月16日讯(记者 李芳芳) 12月初，随着“平板电视能效限值及能效等级”国家标准实施，平板产业拉开新一轮洗牌序幕。作为中国平板电视领军企业的海信，不仅提前实现了平板电视能效全部达标，而且海信LED液晶电视全部达到了一级能效标准。

据了解，从2007年起，海信就参与了平板电视能效标准制定工作，不仅在推动平板能效标准尽快出台方面做了大量工作，而且从自身做起，积极进行产业升级、结构调整。今年7月，海信还发布了旨在引领产业绿色发展的《海信绿色发展纲要》，将绿色发展理念融入企业远景及战略规划，融入到企业经营的研发、采购、制造、服务等全过程。

据海信电器营销公司副总经理胡剑浦介绍，从1999年推出中国001号环保电视至今，海信始终注重研发、推广节能环保电视产品。截至目前，海信平板电视在绿色节能领域拥有专利600多项，高居业内前列。通过动态背光控制技术、光感变频背光系统、机芯、电源等整机系统优化设计以及模组自制优势，目前海信所有平板电视产品全部实现达标，海信LED电视达到一级能效标准，明年海信研发规划的大部分新产品也都是一级能效产品。

平板能效标准的实施不仅加速了平板产业的整合和升级，也有利于消费者选购真正的绿色节能产品，具有节能环保技术优势的LED电视普及速度将进一步加快。

低消费门槛满足更多用户需求

泰安联通推出3G新套餐

本报泰安12月16日讯(记者 李芳芳) 近日，泰安联通推出新的3G套餐，更低的资费门槛、超长的本地通话，让用户更轻易步入3G时代，体验无限精彩。

14日，记者从泰安联通公司获悉，10日，中国联通正式推出了3G基本套餐C计划，泰安联通工作人员介绍，新推的3G资费套餐大幅降低了3G消费门槛，将充分满足不同用户的实际需求，让广大的用户更好地体验全球商用最为成熟、速率最快的WCDMA 3G的精彩。

“中国联通此次推出的3G基本套餐C系列共分46、66、96元三档，与原有A、B套餐相比，C套餐内包含了更多的本地语音分钟数，保留了国内长途、市话、漫游一口价，国内免费接听等联通独创的3G套餐结构，数据流量与同档B套餐相当，非常适合不经常出差

漫游和本地通话较多的用户。”泰安联通工作人员介绍说，同时，原有面向手机上网用户的A套餐和面向国内漫游长途使用较多的B套餐，门槛也会进一步降低，均推出了46元档的新套餐。

据介绍，目前，中国联通已建成全球规模最大的WCDMA 3G网络，3G用户已经突破千万，并在网络建设、终端数量、3G应用、行业拓展等方面取得了行业领先优势。

另外，临近年底，为了更大力度让利用户，泰安联通特推出3G合约销售大优惠。其中，预存话费送终端活动，市民只需预存话费，便可享受0元购机的机会。“我们同时还推出了‘买手机，入套餐内包含了更多的本地语音分钟数，保留了国内长途、市话、漫游一口价，国内免费接听等联通独创的3G套餐结构，数据流量与同档B套餐相当，非常适合不经常出差