

拉长促销链条 刷新低价记录

# 家电卖场打响收官之战

本报记者 张晓琳

临近元旦，家电卖场早已“硝烟四起”，城区几家家电巨头也厉兵秣马，推出各项促销措施，竞争日趋白热化。

▶12月21日，德百家电商场吸引了大量顾客。  
本报记者 马志勇 摄



针对目前如火如荼的家电促销大战，业内人士分析说，12月份无论对家电生产企业还是销售企业而言都非同寻常，它不仅提升今年销量的最后一次机会，还背负着为明年销售打基础的使命，因此格外受到家电厂商的重视。元旦前后还将推出力度更大的降价和促销活动，以抢占今年最后的市场份额。

今年以来，国内家电市场的销售增长同比明显放缓，令许多厂商都感觉措手不及。针对市场下滑情况，国家于今年6月推出了“节能惠民”活动，针对平板电视、冰箱、洗衣机、空调、热水器五大类产品进行补贴，希望借此逐步改善产品结构，刺激市场需求，带动国内家电市场的需求由负增长转向零增长、正增长。不过有业内声音表示并不看好，此前家电下乡活动已经使得大家电市场需求空间下降，前期受政

策刺激影响较大的冰箱、空调等在政策退出后将受到更大的影响。在连续遭遇了今年春节、五一市场的相对平淡之后，各大商场也纷纷加大促销力度，力图完成既定业绩目标。

德州市统计局一份数据显示，今年前三季度全市实现社会消费品零售总额628.5亿元，同比增长15.2%，高于全省0.4个百分点，增幅位居全省第二位。1-11月份限额以上消费品零售额480.2亿元，同比增长24.6%。统计局工作人员告诉记者：“虽然今年第三季度增幅没有达到一季度发展水平，但是去除一季度元旦、春节因素，三季度消费市场企稳态势迹象初显。”据介绍，2012年前两季度消费品市场增速有所放缓，三季度回暖迹象初显，从零售额增长速度上看，前三季度呈U形发展态势。市场相关数据呈现降幅收窄和逐月回

升态势，后劲不断增强。

与今年年初家电市场遭遇“倒春寒”不同，年底消费市场后劲在不断增强，这也是各大商场抓住时机大搞促销的重要原因。德百家电相关负责人表示，家电“寒冬”说折射出家电业正进行市场调整，短期内市场存在波动很正常。从长远看，随着产品及消费升级换代，消费者购买力增强，城市化步伐加快，家电市场，尤其是我国农村家电市场，刚性需求大有潜力可挖。

对此，业内人士普遍认为，较长的促销时间令消费者拥有充裕的选购时间，加之大量新产品、新技术的出现对产品更新换代需求的推动以及激烈价格竞争下，多类家电产品创下新的低价纪录，让各厂商在今年双节能够长时间维持较高销售额，成为大家取得出色业绩的重要原因。

特别 点击

## 小家电产品持续热销

伴随着大幅度的降温，天气越来越冷，消费者对取暖类、加湿类、厨卫类小家电等需求倍增，同时年末家电市场的到来，小家电成为消费者送长辈和朋友的的首选礼物，各家卖场的家电也开始热销。

25日，记者在德州几大家电卖场了解到，每个卖场内都开始设置大量促销专区，每个品类也都配备了促销专员，为消费者提供各种品类的特价、打折商品。近期取暖器、加湿器、电火锅、足浴器、豆浆机、电磁炉等小家电的销量同比增长明显。“近期商场内小家电销量增长非常明显，光取暖器相比之前就增长达到了30%。”德百家电相关负责人表示。而在各类小家电中600-800元价位的小家电销量是最好的，更有大量小家电产品价位在200-300元左右，物美价廉的特点更加受到消费者青睐。

此外，州城其他家电卖场也不甘示弱，圣诞节和元旦纷纷推出各种优惠活动，继续延续多重补贴惠民工程，最高补贴将至30%。国美电器的负责人告诉记者，临近年底，一些节能型、礼品型、关怀型的家电产品最受欢迎。这类家电不但享受国家节能补贴，而且卖场也进行了促销优惠，所以销售量有较大增幅。

本报记者 张晓琳 整理

# 荣耀

## D39

编辑：高倩倩  
2012年12月26日 星期二

### 齐鲁晚报

今日德州

### 展示特刊

齐鲁晚报2012德州行业总评榜



## 嘉诚东郡

JIACHENG DONGJUN

# 喜迎一期

# 2000户业主回家

- 一期保留特价房三套，起价3980元/M<sup>2</sup>。
- 二期升级新品持续热销，面积90-136m<sup>2</sup>。

告知：请嘉诚盛世一期未交房业主按时到售房部办理交房手续。

销售热线：0534-2777333/555

售楼地址：东方红东路与晶华大道交叉口扒鸡美食城东行350米

开发商：德州嘉诚置业集团