

# 暖冬空调 周末开抢

——美的、海尔两大空调巨头打响年末收官战

□张开学

本周末，空调巨头美的、海尔联袂上演了空调年度收官之战，寒潮天气激发了刚需群体的购买需求，超强制热的节能型空调成为消费者首选，家电市场上掀起了一股空调抢购热潮。

## 寒潮天气催生刚需群体购买需求

随着今年初冬的低温到来，很多消费者正在或者筹划着添置一台制暖设备，以期在即将到来的寒冬中能够拥有温暖舒适的居室环境。相比普通电暖设备，空调由于采用了压缩机、电热辅助等多种手段进行制暖，而有着更高的制热效能与经济性。

正在美的空调专柜前咨询的李大妈表示，由于居住的小区还没参与市政集中供暖，而小区自建的供暖设备往往不太给力，眼看寒潮天气来了，计划着要买一台空调。“听说美的空调这个周末搞促销，就到卖场来转一转，合适就买一台。”

据了解，济南目前市政供暖普及率已达60%，还有很多小区没能实现集中供暖，而这部分群体就成为冬季购买空调的刚性需求群体，市场容量还是相当大的。而随着这几天寒潮天气的来临，会有相当一部分消费者去购买空调。业内人士分析认为，每到岁末，各大家电品牌都会推出一系列的促销活动，此时购买空调也是比较划算的。



海尔天尊空调新品



## 美的“一晚1度电” 聚焦节能备受关注

尽管当前空调市场上品牌与产品纷繁多样，但是只要走进家电卖场的人都可以感觉到，美的空调“一晚低至1度电”的ECO节能系列产品，仍然吸引了绝大多数消费者的关注。“一晚1度电的产品，一直都卖得很好”三联商社卖场美的空调销售人员介绍，“最近ECO节能系列大量新品上市，外观与功能的选择更多了，不少顾客都是直接点名要买一晚只要1度电的产品，甚至有顾客是之前买了一台，用了之后非常满意，再趁着搞活动来买一台装另一个卧室的。”

据了解，美的空调最低可以实现“一晚1度电”的ECO节能系列产品，自一年前上市以来，便成为消费者“指名购买”的焦点。近期，美的空调更是将其全面扩容，形成了全封闭系列、新节能II系列、新节能系列

三大系列16款产品的豪华、高端、中端的合理组合。

寒冬时节，不想回到家，打开空调就享受温暖？美的销售人员特别推荐了这款美的焱弧挂机。“美的焱弧挂机专为强化制热能力而开发，能够实现-15℃超低温制热，150V超低电压启动。空调通过搭载高能量压缩机、电子膨胀阀和高效换热器，实现5分钟暖气出风温度达50摄氏度，制热速度远高于普通空调，成为消费者冬季暖房首选利器。”

据山东美的空调市场部介绍，此次活动作为山东美的的年度收官之作，美的公司投入了巨幅促销资源，产品以新上市的节能系列主打，尤其是美的焱弧挂机5分钟出风温度达50度，是冬季制热首选；价格上优惠力度空前，价保全年，活动时间只有3天，消费者周末一定要到美的空调专柜去看一看。

## 海尔空调掀起APF新能效普及风暴

变频空调新能效标准自10月份实施以来，各大空调品牌都陆续推出了符合新能效标准的空调新品。作为长期致力于中国变频空调普及与技术升级的一线品牌海尔，在推广新能效产品方面更是不遗余力。海尔空调的相关负责人表示，目前海尔空调全部在售产品均符合新标准要求，这些产品均采用了世界领先的宽带无氟变频技术，凭借速冷速热且最高省电60.5%，为消费者在使用过程中带来真正的实惠。

业内人士指出，空调行业的高效节能是大势所趋，随着有APF标示的新变频空调陆续上市，对消费市场格局的影响将会逐渐显现，政策将会继续支持优势企业重整行业，提高整个格局行业的综合竞争力。

本周末，海尔空调在山东大地掀起了新能效空调的普及风暴。“这次活动共有100多款符合APF新能效标准的产品参与进来，尤其是海尔3分钟速热系列，非常适合冬季没有集中供暖的消费者，并且大部分机型都带有除甲醛、除PM2.5的功能，不仅适合新房装修的消费者使用，而且在雾霾天气严重的时候还能够净化室内空气。”海尔空调销售人员介绍。

据海尔售后人员介绍，为了更好地服务消费者，从12月6日—8日，海尔空调推出了免费上门服务活动，在此期间所有购买海尔空调产品的消费者，都可以享受“免费体检、终身保障”的售后服务，从各个环节保障消费者的权益。

## 金立ELIFE E7手机发布

11月26日，金立手机公司在上海发布了新一代ELIFE E7手机。这款被称为“最拍照手机”的ELIFE E7拥有后置1600万像素，前置800万像素的双AF摄像头，并且采用了最强劲的骁龙800处理器等顶级硬件配置。为了提升镜头模组的解析力和闪光灯性能，金立也和业界领先的合作伙伴进行合作定制了最高端的配置。当然，除了镜头硬件本身，E7还引入了专业的拍照软件，提供了丰富而专业的拍照模式。最新发布的E7成为金立第一款可以立足高端市场，和国际品牌以及强势崛起的国内品牌抗衡的产品，在中高端市场发力。E7的发布，让金立走出了最关键的一步。



## 《等爱的冬天》第二季银座八一店 开展向东阿县贫困学生捐献活动

银座八一店联合济南经济广播电台于12月3日举办了《等爱的冬天》第二季——向东阿县贫困学生捐献过冬服装及学习用具活动。

银座八一店开业十一年以来，在实现自身的成长与经济价值的同时，始终不忘社会责任，一如既往地积极热心于公益事业。在本次银座八一店组织的《等爱的冬天》第二季爱心捐赠活动中，全体员工积极踊跃地奉献出自己的爱心。活动共捐赠过冬衣物500余件，书籍158本，文具50余套。银座八一店还购买了新书包、学习文具、英汉双语词典等50余套，共同捐赠给东阿县高集镇学校。银座八一店未来将继续“献爱心、施善举”，将中华民族扶贫济困的优良传统发扬光大。

## 华联集团“真情回报节”启幕

为热烈祝贺华联集团提前一个月完成全年销售计划，12月5日—8日华联集团“真情回报节”盛大开幕。真情回报，震撼全城！

届时，华联集团旗下百货、华联、嘉华、新华联、嘉华章丘店服装服饰/皮鞋皮具/儿童家居单店单笔累计每满198元立减100元。华联羽绒广场直接折扣享优惠。黄金珠宝惊爆价销售，每克280元；珠宝翡翠5折再满500元减100元。化妆品满200元减40元，章丘店一件9折，二件8.5折。家电多重优惠赠礼：以旧换新+送好礼+会员专场。网上预售，刷银联卡交180元得200元再参加活动。微信微博无需购物，全程扫码赢礼金。满2000元送全年订报卡，寒思羽绒服明星见面会。线上线下互动，品类活动精彩纷呈，年终畅享购物就在华联！

## “变频大风冷，开创大未来”

# 海信冰洗2014年经销商开局大会召开

12月2日海信容声冰箱山东分公司海信冰洗经销商会议在济南召开。大会云集了海信容声冰箱济南等各县经销商、优秀业务代表及各界媒体人员等，会议共有300多人共同见证了本次盛会的召开。

海信容声冰箱山东分公司总经理王宏伟先生首先对2013年的发展，及其在海信冰箱、海信洗衣机产品布局和渠道建设等方面取得的成绩进行了回顾，海信以敬业、创新、高效的企业精神，致力于变频技术17年，开创变频冰箱新时代，打破国外技术垄断。海信集团自2001年上市至今，销售收入810亿元。拥有15个海外分支机构，2008年海信冰箱独家竞标北京奥运村项目。2013年，海信博纳智能冰箱问世，开启智慧科技全新时代。与德国慕尼黑Designit设计公司联手合作，打造多款外观时尚且功能实用贴合生活的智能变频冰箱。海信曾荣获

2013年(第六届)中国冰箱产业年会颁发的“技术创新高峰奖”、“智能冰箱引领奖”等一系列荣誉，依靠科技创新及产品质量保证使海信在国内成为主流一线品牌。

在2014年开局会议上，海信容声冰箱山东分公司总经理王宏伟先生还表示：海信将持续增强和丰富风冷产品线，实现对开门产品突破、多门产品升级和三门产品的完善，提升主销产品竞争力。在品牌方面，将进一步加强品牌投入，保持品牌的张力和活力。在终端，我们将为合作伙伴们提供最大限度的支持，实现双方相携成长、合作共赢的局面。海信还将“砺剑三年，海纳百川”，为更多的经销商朋友创造最大利益，实现合作，共赢。优惠的

政策使会议期间商家朋友对与海信未来的合作更加充满信心，现场订货场面异常火爆。

在2014年的市场上，海信将继续致力于创新研发，以270立升以上风冷大冰箱为主流，丰富多门，对开门产品线，依靠产品质量立足于行业前列。现场以BCD-616WDGVBP/T、BCD-430WDGVBP、BCD-642WVBP/T领先的产品技术及17年的领先的变频技术，让到会的渠道伙伴对海信的发展充满信心。

