

选新品 享高端 玩“潮品” 体验不一样的家电生活

消费升级,细分市场,专业家电卖场给出全屋家电解决方案

□ 记者 刘丹凤 文/图

从单纯追求价格,到考虑性价比、品质、智能化、定制化,在消费升级的大前提下,家电市场消费分级的趋势更加明显,家电卖场通过细分用户需求和细分市场,联手品牌厂家给出了专业方案+用户实景,给用户带来不一样的体验。

高端家电开启每天的智慧生活

清晨醒来,感应到主人从睡梦中苏醒,音响自动开启,播放舒缓的音乐。起床,窗帘自动拉开,音乐渐渐停止,并开始播报今天的天气和行程。走出卧室,红外传感器感应到移动路径,卧室的音响渐渐停止,扫地机器人启动,开始清扫房间,面包机烤出新鲜的面包……

这是不是很酷?如今,智能家电不仅是“小爱同学”那样的语音操控,也不仅是多了一个APP那样的简单操控,而是有更多贴心的功能和新奇特的玩法。

“小优小优,我要烤柠檬鲈鱼。”烤箱自动预热,进入指定程序,只需要将准备好的食材放入烤箱就可以了。更完美的是,炒菜、煲粥、烘焙可以同时进行。以卡萨帝为例,“一键烹饪”模式可以使复杂的料理快速、便捷地完成。

厨房的娱乐需求也日渐提升。厨房正逐渐取代客厅成为新的“社交中心”,听音乐、追剧可以通过一台智能冰箱实现,还真的是烹饪、娱乐两不误。

用户的需求就是三家电的服务目标,为此,三家电专为高端用户推出了“六大全屋解决方案”:全屋空气、全屋洗护、全屋新鲜、全屋用水、全屋智能、全屋美食,各大卖场不仅提供专业化的解决方案,而且通过打造真实的生活场景,给



高颜值的“新潮”小家电很受欢迎。

用户带来高品质的生活体验。

各大品牌新品抢占“高端市场”

本周末,三家电鄢陵店将迎来“卡萨帝之夜”,主打嵌入式智慧家电和成套解决方案。这也是卡萨帝进一步“下沉”市场,为县区用户呈现“六大智慧实景”:智慧客厅、智慧厨房、智慧阳台、智慧卧室、智慧卫浴和智慧影音,通过海量用户家的实景照片等,让更多人感受到卡萨帝高端家电的魅力。

在高端智慧家电领域,卡萨帝推出了售价100000元的卡萨帝融合纤洗护理机,真丝、皮草等高端衣物不在话下,

面料越好,越能体现这款洗衣机的价值。海信针对别墅用户群专门推出了120英寸的激光电视产品,浓缩了海信在激光电视领域的技术精华,拥有更大的画面,更加丰富的画面细节,可以满足打造大型私人影院的需求,整套系统的构建成本低于常规家庭影院系统。

三家电卖场的负责人告诉记者,智能大屏彩电依然是备受消费者喜爱的家电产品,55英寸以上的大屏电视销售占比过半,同时,8K、曲面和超薄类高端产品消费增长明显。此外,中央空调、悬角式空调、大容量冰箱、滚筒洗衣机、嵌入式的厨卫产品和净水设备、烘烤一体机

等单品价格高、品质高的产品销售同比大幅增长。

“潮品”成为家电卖场的“新宠”

“90后”“00后”成为消费主体,这一群体更热衷于通过使用智能电器来节省时间,提升生活品质,也更乐于尝试使用新奇品类的家电……对于他们来说,宝贵的时间是用来学习充电的,是用来健身跑步的,是用来开阔视野的。他们不仅自身大量消费新兴家电、智能家电和各类潮品家电,而且是高品质潮流家电的“主动推广者”。

“网红小家电”越来越受欢迎,三家电迅速升级南关店一楼的中厅,把这里打造成“潮流家电”聚集地,集合了很多“网红小家电”,各种潮玩小家电、智能门锁、吸尘器、洗地机、扫地机器人、智能个护产品等应有尽有,科沃斯、戴森、莱克、添可等一众知名品牌吸引了很多年轻消费者和新手爸妈来“打卡”。

如果你还为七夕节的礼物发愁,那么来三家电南关店吧,这里有上百种“网红”小家电,SKG筋膜枪、颈椎、眼部按摩仪、艾优智能美妆镜、负离子梳、LG脸部嫩肤仪、西屋电动刮痧仪、艾优、usmile、罗曼、飞利浦、夏普电动牙刷及礼盒、STEAMONE手持挂烫机、格沅情侣、数显杯、小怪兽灭蚊灯……昔马、焕醒、飞科、飞利浦、戴森、松下、素士、直白、莱克等多个品牌让您随心挑选。

细分市场,兼容新品、高端产品和潮品家电,给出全屋家电解决方案,不断优化、提升服务,或许这才是三家电这样的专业家电卖场的“正确打开方式”。

市民购金热情“升温” 商家借机“造势”引客

即将到来的七夕或将掀起一波“购金热”

□ 记者 刘丹凤 通讯员 张鑫 文/图

国际金价“跌跌不休”,黄金消费市场又“火”起来了!7月27日,记者在市区一些金店看到,市民的购金热情再度“升温”。七夕越来越近,各大商家都借机推出各种主题活动,如打造“珠宝文化节”等来引流、引客。

黄金专柜节日氛围感十足

7月27日,记者在大商新玛特许昌鸿宝店(以下简称鸿宝店)各大珠宝专柜看到,“七夕活动”的氛围感十足,“万品亿款镶嵌”“万枚克拉大钻大商之旅”等字眼随处可见。虽然距7月29日活动开始还有两天,但是很多柜员表示这几天来挑选饰品的顾客明显增加了。7月29日至8月7日,鸿宝店周大福专柜黄金每克减30元,镶嵌类8.5折,周大生专柜黄金每克减40元,黄金手镯满7克后首克再减77元,钻石其他款式满1000元减200元。8月4日当天,黄金珠宝品类在以上活动的基础上还有9.5折返现,这力度前所未有的。

大型连锁商场更是利用集团化的优势,推出了“大商首届珠宝文化节”,集结众多珠宝品牌,百店联动,希望在七夕前后掀起一波新的“购金热”。为此,鸿宝店还将在活动期间推出品牌主题展、新品首发、会员沙龙、专属爆

款超值一口价等活动,结合今年夏季的珠宝流行趋势,打造时尚文艺场景,满足大家多元化、个性化的消费需求。

入手金饰听听内行人怎么说

国际金价下跌了,现在是入手黄金首饰的好时机吗?国际金价下跌并不会立即显现在黄金首饰的价格上,一是中间有个时间,二是黄金首饰还受制作工艺、品牌、IP授权费等因素影响。金饰怎么买更合适?我们听听内行人的建议。

首先,工艺不一样会产生不一样的制作工费。如大家熟知的3D硬金、5D、古法工艺,这些都含有高额的制作工费,经常采用“一口价”的形式来销售,价格比普通款式要贵很多。所以,在工艺的选择上,若想买更加便宜的黄金首饰,工艺的选择尽量避开上面这几种工艺。其次,款式的选择。款式不同,价格也不同,如一些款式是采用当前比较火的动漫款式进行制作的,但是要制作这些动漫款式需要支付高额IP使用费用,这些费用自然就会增加到这些款式上。最后,看准时机入手。传统节日或者节假日,商场和品牌都会推出大力度的折扣活动,想要买得便宜,最好趁着商家和品牌



一名顾客在鸿宝店选购金饰。

搞活动的时候购买。

线上、线下“瞄”住节日齐发力

记者走访了解到,不少商家都将线上、线下齐发力,各种秀场排满了档期,联盟直播活动也将成为新的亮点。不用说,“七夕活动”期间,珠宝和化妆品是“主角”。以鸿宝店为例,7月30日下午,该店将联合“许昌时刻”直播团队,开展“七夕宠爱”为主题的

直播宠粉活动。届时,观看直播可以参加抽大奖活动,到店的情侣还可以品尝华洋1982老牌汽水的甜蜜滋味,体验爱情秘钥、情话盲盒、团扇DIY。

不仅如此,鸿宝店周大福、周大生还将携众多系列主题新品来一场中国风时尚珠宝秀,头冠、步摇、耳坠、手镯等皆由无焊料黄金打造,以至纯、至美的演绎为大家呈上一席时尚与传统交错的“珠宝饕餮盛宴”。