



金鹰家电商场

全国服务网络覆盖单位

东方红店 水田桥店 步行街店 怡景丽家店 罗庄店

2011年超级感恩夜宴 价保十一 美价双倍补



9月16日 17:00起

临沂人民广播电台 现场直播

5小时 低价狂欢夜

誓创全城最低价

厂家、商场 双让利

这样的价格！有木有！有木有！

双层不锈钢开水煲

原价：129元

39元

飞利浦剃须刀

原价：99元

69元

爱妻24" 压力锅

原价：139元

79元

名牌豆浆机

原价：299元

149元

仅换16日晚 数量有限

名牌足浴盆

原价：299元

159元

名牌挂烫机

原价：299元

169元

爱仕达无油烟炒锅

原价：479元

279元

仅换16日晚

爱仕达电压力锅

一锅双胆 电锅饭 原价：599元

299元

仅换16日晚

8公斤双桶洗衣机

全塑 原价：369元

399元

以旧换新后

海尔统帅全自动洗衣机

5公斤 原价：1299元

699元

以旧换新后

海尔统帅节能冰箱

185L 原价：1699元

1099元

以旧换新后

LG 对开门冰箱

560L 独特吧台设计

4690元

以旧换新后

1.5匹冷暖空调挂机

原价：2999元

1699元

以旧换新后

37寸液晶电视

原价：2999元

以旧换新后 单屏

1988元

双核台式电脑

2G内存 500G硬盘

2299元

以旧换新后

14寸四核笔记本

2G内存 512硬盘

以旧换新后

2599元

大2匹冷暖空调柜机

原价：3999元

以旧换新后

2999元

3匹冷暖空调柜机

原价：4999元

以旧换新后

3999元

合资50寸平板电视

原价：5999元

以旧换新后 单屏

3999元

夏普电视

全场 8折

富士达电动车

富新二代

以旧换新后

1399元

富士达电动车

富士达-A

直降 300元

速派奇电动车

飓风3号

1699元

速派奇电动车

梦幻天使二代

直降 300元

金鹰家电商场 旗舰店

【第六大卖场】

北 通达路

银雀山路

银雀山路与通达路（临西一路）交汇处

9月29日 盛大开业

本版内容如有利误，详见商场海报。图片仅供参考，以实物为准。

东方红店：8220565 / 水田桥店：8206599 / 步行街店：2871628 / 怡景丽家店：0632604 / 罗庄店：8346281

王随莲副省长视察山东兰陵集团指出

要从源头上严把关

9月8日，山东省副省长、山东省红十字会会长王随莲到山东兰陵集团视察工作。

当日，王随莲副省长与山东兰陵集团董事长陈学荣进行了亲切交谈，详细询问了中秋节日期间兰陵集团的生产、销售情况。在会谈中，王随莲多次强调食品卫生安全的重要性，她指出，“食品卫生安全工程是一项惠及民生的基础工程，与广大人民群众的日常生活的息息相关，山东兰陵集团作为省

内饮料酒生产的龙头企业，更要在源头上严格把关，将一切不安全的因素消灭在萌芽中。”

随后，王随莲在陈学荣的陪同下，到兰陵集团的美酒车间视察参观，并在现场品尝了兰陵美酒和兰陵郁金香酒。品评后，王随莲对兰陵美酒的内在品质及外观都给予了高度评价，同时，王随莲对美酒车间整洁的工作环境、严格的卫生管理制度和标准给予了充分肯定。

最后，王随莲对进一

步做好食品卫生安全工作提出了新的要求和期望。她表示，作为传承了几千年传统工艺的兰陵美酒生产企业，要全力以赴抓好食品安全工作，作为鲁酒老四大家族之一的兰陵集团，在白酒市场整合加速的今天，更要发挥模范带头作用，用严格的制度、科学的管理和过硬的品质将鲁酒发扬光大，生产出高品质的兰陵系列产品，推动兰陵美酒走向全国，走向世界。

(本通)

家电卖场各出新招“攻城略地”

为居民购物提供更多便利

随着家电以旧换新政策的推进,以及庞大的婚庆市场消费,临沂市区及周边县区家电消费市场快速递增,各大家电卖场也瞅准商机加快了开店步伐,以圈占市场。近日,记者采访了解到,苏宁电器前十店于9月3日刚开业,金鹰家电商场旗舰店将于9月29日盛大开业,九州宜家佳下半年准备开1-2家门店。无疑,新增的门店、旗舰店为各大卖场圈占了更多的地盘,带来更多利润。同时,也将在很大程度上为周边的居民购买家电提供更加便捷的服务。

>>市场需求 加快开店步伐

苏宁电器的相关负责人表示,苏宁电器自2010年12月巨资2亿自购人民广场店,目前在临沂总共3家门店,第一家门店前十于9月3日刚开业。虽然只有3家门店,不过从市场表现来看,总体销售还是非常好的。刚开业的苏宁前十店,超额完成了开业任务。大大超出了市场预期,这也更加坚定了苏宁

电器在临沂扎根发展的目标。苏宁郯城店,自开业以来表现也很好,由于县区市场的竞争相对没有市区大,各家电商卖场的价格并没有市区那么凶猛,而且像苏宁这样的全国连锁店在县区开设门店,具有一定的品牌优势和价格优势,家电品类相比来说也比较全,同时自主渠道的产品价格相对低一些,更容易

赢得市场的回报。据分析,现在市区家电卖场的销售主要来自婚庆市场、搬新家,正常家庭电器换代,而周边的市场,则是房地产迅速发展,带动了家电市场的需求旺盛。

说起以后的发展,该负责人表示,临沂苏宁电器,后期还将加大开设门店步伐,将在3年内至少开设10几家门店。

>>门店扩张 满足高端消费人群需求

“金鹰家电商场旗舰店将于9月29日开业,年底之前我们计划在罗庄再开一家旗舰店。”金鹰家电商场冰洗业务部经理李先刚表示,随着市民消费力迅速扩张以及家电下乡、家电以旧换新政策的推进,今年金鹰家电商场的开店步伐加大。

据李经理透露,即将开业的金鹰家电商场旗舰店将是临沂乃至鲁东南地区单店营业面积最大的家电

卖场,并且在经营品种、卖场环境、服务质量等方面,都将是一次全面的升级。硬件方面,合资商品、国产精品家电产品展示馆将落户金鹰家电商场旗舰店,西门子、格力、海尔等品牌专门打造了鲁西南地区最大的展厅,并且大部分采用开放式展示模式,真机出样、真机销售。同时,“世界顶级品牌苹果产品将首次在金鹰家电商场旗舰店中登场,在

>>区域发展 为居民提供更多便利

记者从九州宜家佳家电购物广场获悉,从单一的门店经营,发展成为现在的家电连锁经营强势企业,目前九州宜家佳已开

金、目前九州宜家佳已开设兰山区解放路店、义堂店、三里庄店和河东区瑞华金都店四家专业3C门店以及月亮湾社区店。据九州宜家佳相关负责人介绍,从市场表现来看,九州宜家佳家电购物广场在

业绩非常不错。此外,在周边地区开设门店,可以提供比较宽敞的停车位,为周边居民提供了更多的购买便利。

该负责人透露,根据周边市场及经济发展的需求综合考虑,今年下半年,九州宜家佳家电商购物广场还将开设1-2家门店,至于在市区还是周边县区,目前还没确定。

电购物广场与海尔集团强强联合,在河东月亮湾社区开设了我市第一家家电社区店。该社区店是一种新兴家电直销渠道,集成套家电售前设计、售中跟进、售后服务为一体,省钱、省心、省时,为周围百姓的生活带来更多的便利、舒适,也为九州宜家佳家电购物广场的区域发展奠定了深厚的基础。

(专刊记者 王咏梅)