优惠政策将于11月30日结束,期间再无小长假

家电下乡,最后的狂欢?

文/本报记者 刘伟

今年11月30日,山东、河南、四川、青岛市三省一市家电下乡政策将执行到期,为期四年的家电下乡即将结束。日照将不会再有家电下乡13%的财政补贴。"今年的"十一"黄金周很有可能成为家电下乡结束前最后的一次集中销售旺季。"日照一家大型家电商场的工作人员说。

9月29日,日照一家电商城到处张贴着价格优惠的标签。十一黄金周可能成为家电下乡结束前一次集中销售旺季。 记者 刘伟 摄

◉商家尤其重视这个黄金周

28日,记者来到海曲路上的一家家电商场,商场内有不少前来选购家电的市民,其中很大一部分来自日照周边的乡镇地区。"今天的客流量较往常有所增加,尤其是下乡家电,现在销售势头不错。"家电商场的一位营业员说。

据了解,市区各大家电商场已经开始备战黄金周了,各种促销和打折方式也是层出不穷,在海曲路上一家家电商场,营业员告诉记者,他们的商场现在办理"十一"期间的预存款优惠活动。"会员预存50元国庆期间抵200元,预存100元国庆期间抵400元。"商场内一彩电专柜营业员说。

随后,记者又来到凌云家电商场,该商场正在举办促销活动,"主要是针对'十一'黄金周举办的一个闭店销售活动,算是给黄金周预热吧。"商场一位工作人员说。记者在凌云家电商场看到,许多活动价格标签现在已经贴出来了,记者观察发现,该商场打折商品优惠幅度都比较大,其中一款原装进口的冰箱打折之后的价格比原价降了2000多元。

"这些标签我们27日就贴出来了,就是为了黄金周期间能够让消费者能够对下乡家电的价格优惠一目了然。"商场一位营业员说。而且营业员在和消费者交流的时候,都会提醒有关家电下乡就要结束的政策。

"我预计,今年黄金周下乡的家电会迎来一个销售小高峰,销售高峰带来的肯定是补贴手续办理的高峰,所以现在我们已经准备好了黄金周期间补贴办理的工作,黄金周期间会在手续办理柜台增加人手,而且会适当加班来保证消费者顺利办理补贴手续。"时女士说。

◉不少农民赶搭末班车

四年的家电下乡,到底给农民带来了什么?日照凌云家电负责下乡家电业务的时女士表示,家电下乡给农民带来的最大实惠就体现在家电产品价格方面。

"举个例子,一款洗衣机中标前的售价约2200元,中标价是1500,再加上13%的政府财政补贴,农村地区的消费者买这款洗衣机只需要1000多元,相当于便宜了一半还多。"时女士说。

家电下乡对农村消费者的另一种实惠则体现在消费意识方面,中标企业加大了对乡镇家电市场的开拓和规范,农村消费者在家门口就可以买到一线品牌的家电,而且享受家电下乡补贴,这对农村市场是一个十分有效的刺激。

以东港区涛雒镇居民刘先生为例,四年的家电下乡,他们家换了新电视,买了冰箱、空调、电动车等下乡商品。

"我粗略算了一下,这四年我买家电的花费应超过前十年的总和了。"刘先生说。

然而家电下乡即将结束,不少人都打算在"十一"黄金周期间赶搭末班车。

在凌云家电商场,东港区涛雒镇的李先生正在选购家电,他这次准备买一台洗衣机。"今天过来看看,准备给妈妈买一台洗衣机,马上就冬天了,手洗衣服不方便了。"李先生说。

据李先生介绍,他刚刚参加工作,赚钱也不是很多,之所以选择在黄金周期间买洗衣机主要还是看到商场在黄金周期间的大幅度优惠。

"看中了一款洗衣机,下乡机型,补贴之后只要900多元。"李先生说。李先生看中的那款洗衣机是家电下乡机型,原价2000多元,中标价是1200多。

"家电下乡马上就结束了,我建议您最好还是黄金周期间就买。"营业员指着洗衣机对李先生说。李先生则表示,他"十一"黄金周期间肯定来买,"到时候带着妈妈一起来。"

据了解,像李先生这样抢搭家电下乡末班车的市民不在少数,商场一位营业员对记者说,他们商场现在已经开始黄金周的打折销售活动了,而且从即日起一直到10月9日,商场将一直举行黄金周让利销售活动。

"我建议消费者还是提早来选购家电,特别是下乡家电,黄金周期间可能会出现集中办理补贴的情况。"一名营业员说。

◓市场观察

市场面临洗牌

本报9月29日讯(记者 刘伟) 家电下乡的实惠除了在农村地区和企业方面有明显体现外,一系列家电销售商场也在因此获得发展。

在日照,凌云家电现在拥有各级直销店19家,相比较家电下乡之前,凌云在开拓乡镇方面已经取得了长足的进步。"家电下乡开始之前的直销店的具体数目我不记得了,但是很明显家电下乡对我们商场的发展起到了促进作用。"凌云家电一位工作人员说。

"家电下乡结束,预计家电市场尤其是农村市场将面临洗牌。"日照一家家电商场的工作人员说,在即将到来的"后家电下乡"时代,农村市场"洗牌"加速,大品牌将凭借完善的渠道网络,加快对中小品牌的清洗。

据一位从事家电销售的业内人士分析,家电下乡政策让一批国内三四线的家电品牌取得一定的发展,"一旦家电下乡政策结束,这些企业将会面临一些困难,虽然他们利用家电下乡这段时间建立了销售网络,但他们的销售网络是建立在经销商层面的,也就是说通过比较大幅度的让利来吸引的经销商,在直接消费者层面,他们还有许多工作要做。"

该人士还分析,一旦这些企业不能够完成从经销商层面向消费者层面的转换,很可能就会面临被淘汰的危险。

同时,家电下乡的结束,无论是家电生产厂家还是销售商场,都将会更加注重商品的售后服务和质量。

"家电下乡结束后,对于商场来说,还是要一如既往地做好售后服务,而且我们也保证将对已经销售的下乡家电服务到位。"凌云家电商场工作人员时女士说。