



定位全球 领航3C

国美“双旦”同庆 500厂家PK亮底价

王力宏搭台，搅动家电品牌跨年血拼

12月24日，国美电器将在全川卖场同步掀起庆圣诞、迎元旦“双旦”狂欢低价活动。据国美有关人士透露，在24日启动的“岁末大回报”中，国美将重点对主流畅销机型全面让利，手机、平板、冰箱、小家电等众多品类让利幅度平均超过30%以上，最高降幅将达60%。该人士直言：“如此震撼的降价力度将在岁末掀起前所未有的抢购狂潮，让全川消费者尽享低价盛宴。”



5亿元备货 10万台特价机入市

国美电器负责人表示，今年特地将元旦促销活动提前到与圣诞节一起展开，就是为了最大限度地争取厂家资源，真正让利让消费者。据透露，本次元旦促销活动让利幅度大、覆盖面积广、活动震撼力度强，将打造全川家电节庆促销的新坐标，更重要的是，保证以充足的备货量和快捷的送货服务，让每一位消费者满意而归。

该负责人告诉记者，作为成都国美2010年度最后一次与2011年第一次普惠让利行动，

此次元旦促销采购备货高达5亿元，新品、特价、主流畅销机型货源充足，参与活动的知名家电厂商超过500家。促销期间，国美彩电、冰箱、洗衣机、手机、小家电等家电将通过返现、直降等方式实现让利近亿元。10万台特价机将在全川引爆抢购潮，包括2万台彩电、2.5万部手机、5000台冰箱、1万台洗衣机、1万台空调、1万台微波炉及大量厨卫家电和小家电。

秒杀百元购物券 足不出户抢相因

国美方面透露，此次“双旦”活动将通过不同方式陆续推出一系列促销活动。秒杀百

元购物券，来店就有惊喜送。消费者只需充3元的秒杀金就可参加50元购物券秒杀活动，充5元秒杀金就可获得100元购物券的秒杀机会，10元就可秒杀到200元的购物券。各位秒杀高手均可通过三种方式参与秒杀活动：一是网络秒杀，通过网络媒体获得秒杀信息，由网络平台进行秒杀，秒杀金网络在线支付；二是短信秒杀，通过平面媒体、户外媒体、DM单获得秒杀信息，由短信平台进行报名，秒杀金到门店支付；三是门店预售，直接到门店支付秒杀金，获得购物券。秒杀成功后，消费者凭短信提示，即可到门店兑换相应面值的购物券。

国美蜀汉路商城 1月1日开业 新形象洗眼球

2011年1月1日，经过精心装修升级的国美蜀汉路商城将盛大开业。据了解，蜀汉路商城定位为经典时尚社区门店，多年来与周边各个社区形成良好互动，成为区域消费者购买家电的首选卖场。升级后的蜀汉路商城将在卖场布局、售后服务、商品展示等方面推陈出新，打造出一家人性化、科学化、互动化、国际化的新卖场，并将收银、提货、验机、包装等服务融为一体，实现国美卖场、销售人员、顾客、产品四位一体的全面互动，让蓉城市民耳目一新。

有关人士认为，国美此次全力打造新家电卖场，势必再次在城西发起家电价格大战，引领家电消费主流。 华西都市报 记者 赵萍

苏宁发趋势报告 把脉2011年通讯市场走向

预计明年全国3G用户将过亿

今年，通讯市场迅猛发展，亮点频现，明年，市场将呈现何种新气象？岁末，中国最大的家电零售企业，唯一同时完成与中国移动、联通、电信全国范围合作的渠道商苏宁电器首次发布《2011年通讯市场发展趋势》，对2011年的通讯市场作出了四大预测：全国3G用户过亿、智能手机价格破千、手机服务全面升级、全国性连锁渠道主流化。



全国3G用户预计超1亿

数据显示，截至2010年9月，全国3G基站规模达到54.2万个，3G网络已覆盖全国大部分地市、县城和部分重点乡镇。2010年我国3G用户数量稳步增长，截至10月底已超过3800万。

苏宁电器通讯采购管理中心总经理李斌分析，尽管3G用户已超过3800万，但相比中国超过6亿的移动用户基数来说，发展空间依然巨大。预计2011年新增3G用户将超过2009、2010两年之和，累计用户数将超过1亿户。

全球智能手机出货量两年超PC

今年，智能手机作为移动互联网时代的最佳终端，受到各大手机厂商的高度重视。最新预测数据显示，2010年全球智能手机出货量预计达到2.7亿部，同比增长55%。目前苏宁全国连锁网络中，智能手机主流化倾向非常明显，其销售占比已由去年年底的不到15%提升到40%以上。明年

惠而浦D系列空调 本周苏宁上市首销 购机送好礼

360°全直流变频、超低温预热启动功能、高效压缩机、微电脑变频精确控温技术、第六感睡眠调温功能……集合了21项功能的惠而浦D系列智慧空调新品，将于本周在苏宁上市销售。消费者可在成都、北京、上海、广州、深圳、南京、杭州、苏州、天津、重庆等全国一二线城市的苏宁门店购买该空调。

据介绍，该系列新品均为变频机型。D系列1.5P变频挂机上市价格跌破4000元，性价比较高。本周起，消费者购买惠而浦D系列变频新品任意一款，可获赠价值150元礼品并返200元礼金券。 华西都市报 记者 陶颖



几天认购数万套 消费者热捧“万人空巷抢格力”

日前，格力空调祭出史无前例的优惠幅度，打造“万人空巷抢格力”活动，在全川掀起一股空调认购潮。据悉，此次活动于12月17日启动，短短几天时间，数万多套格力

空调被消费者抢先认购。 18日早上，华西都市报记者在万年场一家电卖场看到，众多消费者来到格力展位认购空调，一顾客直言：“与上次活动相比，这次促销更具冲击力。”此次促销，我们启动了大规模的宣传活动，价格一定不会让消费者失望。”据四川格力电器的相关负责人介绍，为最大程度回馈消费者，此次格力特别设置了认购特惠。

即日起至23日，格力各网点全面接受认购，消费者预交认购金200元，即可获得“认购券”一张及精美礼品两件，每人限购两张。24-26日活动期间，参加认购活动的消费者凭“认购券”购买空调可直接抵扣已缴纳的认购金。若认购客户在活动期间未选购地柜空调，可于27日获得全额退还认购金，且预付认购金时得到的礼品不再收回。

“本来打算只认购一台挂机，但看到现场这么多人在抢购，而且导购员说这是十年一遇的优惠时机，我忍不住又多认购了一台柜机。”认购了两套空调的梁女士兴奋地告诉记者。据了解，此次活动中，很多临近结婚或一年内准备结婚、临近交房或一年内将要交房的消费者认购最为踊跃。除家电卖场外，很多消

费者还选择在格力专卖店认购空调。他们评价称，专卖店购物环境舒适，产品齐全，提供的设计、销售、安装、维修等一系列也相当专业。 有业内人士指出，此次促销活动能赢得消费者的青睐，源于格力在行业内的巨大影响力。“格力空调的好品质及一系列荣誉是消费者指定认购格力的关键原因。” 华西都市报 记者 赵萍

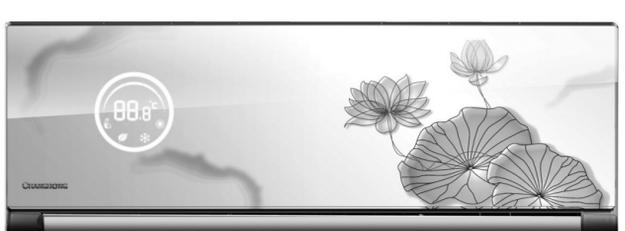


双倍制热真省钱 预存定金可翻番 不买产品也有礼 长虹三高效变频空调挑战行业制热极限

“空调制热效果不好”、“冬天用空调取暖太费电”，这些问题一直是空调业的顽疾。不过，随着国内第一批具有双倍制热效果的空调问世，我们将彻底告别冬天“不愿用空调、不敢用空调取暖”的时代。

花挂机的钱买到柜机的制热效果，且能耗只有常用电暖炉的1/4，真正的省电又省钱。 据国内制冷行业著名专家钟明博士介绍，长虹具有双倍制热效果的高三高效变频空调采用了长虹最新研发的“倍热引擎”，利用PFC有源增压技术，实现了低能耗、高制热的效果。有人形象的将此技术类比为汽车行业采用的最新涡轮增压技术，长虹在空调节能制热技术领域走在了行业的前列。

同时，作为2010年行业高能效空调旗舰产品的长虹三高效变频空调，有效结合了长虹独有的圆弧蒸发器技术和风道优化专利技术，使气流分布均匀流畅，大大降低了空调的运行噪音，同时使热交换速度更快、能效更高。长虹三高效变频空调，引领空调行业节能静音技术上了一个新的台阶。



七重净化 还原清新空气 相关权威专家指出“灰霾天气致肺癌率超过尼古丁”。据权威资料统计，我国吸烟者数量并未明显增加，可是肺癌患者在过去30年里却增加了45.6%，空气污染是重要原因之一。以“空气品质专家”著称的长虹空调，在今冬上市的“荷塘月色”、“蓝莲花”、“青花瓷”等新品空调中独创空气净滤舱，配合七重空气净化技术，集尘效果比一般的空调提高了10倍以上，40秒左右便可以消除室内烟尘，可强力吸

个低碳环保的温暖冬天，12月20日起，长虹空调“‘礼’礼千万，情‘定’中国”大型感恩回馈活动将在全国范围内陆续展开。届时广大消费者只要在全国各大家电卖场长虹专柜，预定长虹空调产品，预存5元、10元等小额定金，即可获得长虹精美新年贺礼，并可免费领取长虹空调新年礼包，凭此券在圣诞、元旦期间享受定金翻番购买长虹空调的超级优惠。

懂3G 就选沃

入网刮大奖 赢取 iPhone4 上网卡、话费等多重好礼

沃的欢乐颂
iPhone、NOKIA 0元购 3G手机回家

沃的老朋友
存多少送多少 新年信享沃精彩

沃的新朋友
C套餐上市，入网低至46元 最高可送 600元话费

沃的互联网
无线上网卡免费送 80元畅享3GB

沃的一家人
用3G，宽带免费享 家人互打还免费

沃的下午茶
3G业务乐缤纷 优惠不断尽情玩

温馨提示

- 2010年12月20日起至2011年3月31日，新入网四川联通3G的用户均有机会刮取iPhone4(16G)、上网卡、话费等多重好礼。
- 以上六大礼包各项优惠活动详询10010或当地联通营业厅。

为更好地为用户提供信息服务，我们将不断更新我们的服务及内容。以上内容如有变动，以营业厅具体执行为准。本宣传资料内容仅供参考，不作为合同要约。详情请咨询中国联通成都地区营业厅或拨打10010。

客服热线10010 充值专线10011 网上营业厅 www.10010.com