

“定就退，拼就跌！”创维首届全民退款订货会盛大开幕



促销陷阱，屡试不爽

当今社会，促销已经数见不鲜，各个品牌都陷入促销大战不可自拔。可是很多消费者反映，所谓的促销其实就是一个陷阱，表面上的便宜，实际上视调入了商家早已为消费者挖好的坑。不难理解，现在商品从厂家到消费者通过了种种环节，而这些环节又养活了多少人。成本难以下降，才导致各种促销噱头的产生，而且越演越烈，商家挖坑等着消费者，不理智的消费者一旦冲动，就很容易掉进商家早已设计好坑。

如今正值立春之际，各个品牌又开了开年一轮的轰炸，大家都想寻求一个开门红，各种花样层出不穷。记者走访了合肥的大街小巷，看到很多商家打出直降、内购、团购、满千反百……看似促销力度很大，变相就是一种

挖坑，当消费者眼花缭乱，晕头转向的时候自然而然就掉入了商家的陷阱。如何避免这些陷阱，记者也很难分清，广大消费者只有靠擦亮自己的眼睛去绕过陷阱，得到真真正正的实惠。

拼掉假“跌”，发现真“跌”

记者采访了很多消费者，发现在市内家电商场里面有一个品牌打出了拼跌旗号，吸引的消费者人山人海。有一位姓王的先生说了一句玩笑话，发现真“跌”，拼掉假“跌”。这还是第一次发现这样的促销，“拼跌”很容易想到“拼爹”，看似贬义的词语却被用到了促销上。记者就此事采访了此次活动的负责人，负责人表示：本次由于创维集团开展25周年庆典，特此首次面向消费者开放订货权，消费者一起与厂家订货，批量订货，压低进货

价。而其此次活动为什么会值得人相信呢，因为你购买商品先返钱，为什么会返钱，返的是厂家之前订货价与零售价的价差。当消费者购买之后，订货量加大了，厂家制造成本压低，订货价压低，再将这部分返还给消费者，这个就是“拼就跌”。

先返钱，拼就跌，此种首次向广大消费者开放订货权的还实属行业首次。其实想想这就叫做爱拼才会赢，厂家，商家，消费者三方共赢共利，何乐而不为。想想以前，消费者都说去厂家买便宜，为什么便宜呢，就是省掉了中间环节的成本。可是想想一个厂家，怎么会为了你一个消费者就开放订货权，那是跟本不可能的。你一个人是否购买，对厂家根本没有什么影响，效益微乎其微，基本为零。此次全市所有家电均与创维电视达成了集采

协议，4月19日消费者就可以一起去创维电视厂家订货，进一步压力订货价，从而达到三方互惠互赢的局面，何乐而不为。

创维电视首次开放订货权，其实也是在全市所有家电商场的强势请求下才完成的。能为厂家、商家、消费者都带来利益，那这个事情就是一个好事。本报记者也呼吁其他各行各业的商家，当你们去厂家每年订货的时候就带上你们的消费者，让他们真真切切实惠一把，一年的订货会一年才一次，给顾客真正的实惠才会给你带来回头客。

在这个拼爹的时代，让我们共同见证拼掉假“跌”，发现真“跌”

订货会为啥便宜？

“因为三点：1、厂家开放订货权，消费者享受商场订货价，省商场利润，所以便宜；以前买到的商品价格=商品出厂价+商场利润+人员工资+商场运营费用；现在买到的商品订货价=商品出厂价+微量运费。2、消费者集中订货，按需生产周转快，省仓储运输费用，所以便宜；3、全民一起订货，超大订单批量生产，省材料人力成本，所以便宜。”

本次订货会有两个最大的特点，一是“定就退”，本次有意向参加活动消费者，只要到门店选择型号，预交50元订金，就可以获得100-2000元不等的现金券，可以直接用于购买商场的任何商品。然后通过前期预定统计，预定的人数越多，产品的价格就越低。

网络现在流行“拼爹”，创维电视这回也来了一次拼跌！感兴趣的消费者朋友不妨到市内各大家电卖场创维专柜一探究竟！活动咨询热线0551-64243737

微信(5) 狄仁杰

元芳

全安徽全年就这一次了！

Skyworth 创维
健康美妙生活

健康云电视

全民关注：4月19日-21日

创维电视 首届全民退款订货会

50吋3D智能LED
市场价：5999元
一步到位定货补贴价：
3997元
(图片仅供参考)

55吋无边健康云电视

定就退：**2900元**
拼就跌：???元

50吋4K极清云电视

定就退：**1500元**
拼就跌：???元

42吋无边健康云电视

定就退：**1500元**
拼就跌：???元



听说创维要在4月19日搞全民退款订货会，据说订就退，还可以拼爹！

回大人，是拼跌，此跌非彼爹，这次创维是出了狠招，预交50元，马上退全场通用现金券，最高退2900元；



何为拼跌？

预定越多，价格越低，每订一台，再减一块！50吋3DLED补贴价只要3997元。只要预定就能领券，只有预定才能购买！



元芳，快帮我预定一台，这是任务，必须搞定！

发送

地点：各大卖场创维专柜、售点