

关爱折翼天使
 许一片无垢净土

世界上有那么一群人,自出生以来就饱尝各种冷眼与嘲弄,他们不想成为众矢之的,却因为身上的残疾或智力障碍而备受欺凌。“其实他们和我们一样,是上帝派来的天使,只是在途中不幸折断了双翼。”九殿电器相关负责人认真地说道:“对他们,我们需要给予更多的关注与呵护,并非是出于同情与怜悯,而是出于尊重。”

10月20日,九殿电器向广东省佛山市顺德区威权康复服务中心捐赠两台自主研发生产的小型商务空气净化器。据悉,本次捐赠是九殿电器专为残障儿童营造良好的治愈环境而策划执行的,希望患者能够早日痊愈,回归社会的怀抱,同时,也希望能呼吁社会各界更多地关注这群有需要帮助的残障儿童。

古语云,穷则独善其身,达则兼济天下。九殿电器,虽然是家电行业的新秀,虽然知名度不够高,却在稳步前进、厚积薄发,尽其所能施行善举。九殿电器相关负责人表示:“风雨同舟,有你有我,希望能有更多的企业、市民能够加入到行善的大军当中,让爱的花朵有足够的养分去绽放。”李冬生

关注本栏目,了解更多空气净化器的知识。

九殿诚招代理,同时如有空气净化器或滤网配件业务需求,可关注以下公众号并留言,也可致电 0757-22801858。



■ 快讯

2017 美的空调精品巡展登陆郑州

近日,“在无风的时光遇见你”——2017美的空调精品巡展在郑州惠济区万达广场开启。

“此次郑州站巡展活动是美的空调的一次创新尝试。”河南美的空调销售有限公司总经理雷驰在致辞中称,通过此次巡展,向用户展示美的空调最新的无风感技术和产品,为郑州市民带来更健康的品质感受。

河南苏宁云商销售有限公司总经理汪令军讲道,此次美的发布的新品——舒适星柜机解决了消费者的很多痛点,健康、安全、舒适,它拥有很多强大、人性化的功能,尤其是该产品的无风感技术和自清洁功能,既带给人们舒适,也解决了空调的健康问题。他表示:“此次美的空调全国精品巡展郑州站以‘在无风的时光遇见你’为主题,刚好与苏宁近期在产品的引进上对自己‘大健康、大智能、大安全’的定位不谋而合。”李冬生

大战双11: 实体店主动出击 欲逆袭电商

阻击双11 家电卖场启动内购会

在电商眼花缭乱的促销活动正热时,郑州各大家电卖场也早早动手,提前打响“双11”夺客战,力图阻击京东、天猫的“双11”。

在今年“双11”到来之际,苏宁在华南地区提前祭出“1103全华南看苏宁”大型营销活动,围绕“拼商品、拼实惠、拼服务、拼体验、拼增值”的五拼模式,提前向消费者释放优惠资源。

河南苏宁品牌宣传部的工作人员介绍说:“11月3日内购会活动中,参与预存的顾客,不仅可以获得1000元家电抵用

券,还可获赠卢氏县核桃一份。购买彩电冰箱洗衣机空调厨卫产品,最高可返900元电子现金券,还有机会获赠iPhone8手机一部。”

作为郑州家电卖场的主力军之一,河南国美将“双11”聚焦在“家生活”,联合电器、智能、家居、管家、百货、金融六大板块共同发力,实现线上线下“同品牌、同质、同价、同服务”,不仅推出“线下买电器、线上送百货券”的优惠促销,还上线百元券大派送、定金翻倍、现货低价、全网比价、套购尊享等诸多新玩法。

迎战双11 实体店发力物流提升服务

“实体店更注重服务与体验,而且退换也很方便。如果商场和网店的价格相差不多,我更愿意选择实体卖场。”正在看家电的市民赵春雷说。“网络购物虽然给消费者带来实惠,但由于商品不能触摸,只能靠图片观察,造成很多买家收货后不满意。而实体商场则增加了更多的体验环节,‘所见即所得’的优势成为吸引消费者的有力武器。”二七广场一家家电卖场的副店长表示。

除了这个优势外,各家家电卖场的相关负责人也纷纷表示,将在“双11”发力物流。据悉,河南苏宁的郑州马寨物流基地已升级为全国13个始发仓之一,分货、拣货、发货等效率都将极大提高,作为“双11”期间订单量暴增的服务支撑,可轻松实现河南省零售的全覆盖,全面实现市区当日送达,其他区域次日送达的高时效。“双11”订单高峰期,苏

宁物流更是推出“迟到就赔”服务,保障消费者的物流体验。

今年“双11”,河南国美依然延续“送装一体”服务,将家电送货、安装、调试有效结合,统一规范服务标准,送货、安装仅需一天就可完成。据介绍,消费者可通过国美管家微信平台实现送装可视化,全流程、实时跟踪派单和送装全过程,并能根据服务质量在评价系统上为服务人员打分和评价,以此保障物流服务品质。



部署双11 电商促销眼花缭乱

现在打开电脑,屏幕上早已是各大电商节日促销的红色海洋。“没有一点防备,2017年的‘双11’,比以往来得更早一些。”正在电脑前急着关闭各种促销广告的李猛说。早在两周前,各大电商就开始推出各种促销活动,手机短信、APP广告、电脑弹窗轮番轰炸,到处都是“双11”的口号,让人眼花缭乱。

除了广告满天飞,电商推出的促销规则更是五花八门。“看完各种促销规则,我开始怀疑自己的数学和阅读理解能力。”不少消费者吐槽说,“光是抢红包这一项,就已经让人头昏脑涨,比如无门槛红包、支付宝口令红包、火炬红包……抢完红包准备购买的时候,预售规则又看得人云里雾里,什么定金膨胀翻倍、支付尾款时满减、整点秒杀等,要搞清楚这些预售规则,真得好好下些功夫。”

这些消费陷阱需注意

家电数码疑难

找“3C公社”



每年“双11”,因为一些消费陷阱,总会产生一批“剁手族”。近日,中国电子商务研究中心发布《“双十一”网络消费预警》报告,我们总结了最常见的几个陷阱,给您的“双11”购物支招。
 郑报融媒记者 李冬生

注意明降暗提

与往年不同,今年的电商促销活动让人眼花缭乱——预售、定金膨胀金、各类满减红包、直降红包、返现券等优惠券以及7天或30天保价政策等,让消费者“傻傻算不清”。

中国电子商务研究中心法律权益部分析师姚建芳提醒,面对商家轮番促销广告,消费者需保持清醒,货比三家,对于心仪商品,关注平时销售价格,与“双11”价格进行对比,是否存在真正的实惠。

搞懂预售规则

预售是今年“双11”的一大改变。预售模式较好地解决了“双11”当天由于流量过大导致的系统瘫痪,同时也给商家更加精准地销售预估。不过,预售模式也暗藏猫腻,一些商家玩起了“定金”与“订金”的文字游戏。
 一般来说定金不能退(除法律规定

的特殊情况),而订金能退。很多商家预售中需要消费者支付的基本上都为“定金”,虽然定金可翻倍看似十分优惠,但如果消费者在支付尾款前不想购买了,则定金不退还。中国电子商务研究中心法律权益部分析师提醒,对于预售款,不要轻易支付定金,想明白了再支付。

认清“电商专供”

“电商专供”商品,是指生产企业专门为电商打造且只在网上交易平台流通,与实体店销售产品型号略有差别的产品。多数情况下,商家为了节约成本,所以较实体店一般价格低一些。

中国电子商务研究中心主任曹磊提醒道,“电商专供”商品与实体店销售的产品看似一模一样,仔细看会发现颜色、内件配备或某些功能存在差别。实际上“电商专供”商品一般是价格较低而品质稍逊的商品,可以说“一分价钱一分货”。