

### 新亚手机周岁送大礼

刚刚送走新亚手机广场6周年的店庆,新亚手机连锁又迎来新亚手机城的周岁生日。在4月13日~4月15日期间,新亚手机连锁的30家店面及近百家厂商将为广大的消费者送上连环大礼。

活动期间,新亚准备了大批量的超低特价手机。凡在新亚手机连锁各店面购买手机,均有机会抽取新亚大奖,百分百中奖。价值4999元笔记本电脑,冰箱,微波炉,家用量杯或运动水壶,精美礼品都是新亚为消费者准备的大礼。另外,消费者购机不仅能抽大奖,新亚手机城还对购买指定机型的消费者随机赠送蓝牙耳机、内存卡、豆浆机、游戏

手柄、运动水壶等礼品。同时还为顾客免费贴手机外屏保,免费送50元售后维修代金券,免费送50元至200元购机代金券等。

除此之外,新亚手机连锁配合店庆隆重推出2007年迎奥运“梦想新亚、我抽我中”大型全年抽奖活动,时间从2007年4月至2008年4月。一等奖为3000元以内的梦想物品;二等奖为2000元以内手机一部;三等奖为1000元以内手机一部。活动最后,还将有一名最幸运的顾客获得神秘巨奖。同时,每周还会随机抽取20名幸运顾客获得新亚幸运大礼包。

见习记者 虎萌

### 长远手机连锁赛博数码港店 本周日开业

备受各界瞩目的河南科技数码港——赛博数码广场将正式开业。本次赛博最新开辟的手机通讯专区的东家:长远手机连锁也将在本周日开业。

据长远集团董事长蒋祥恩介绍:长远此次进入赛博就是要以高品质的定位、专业化的营销、完善的售后服务一举奠定在IT商务核心乃至整个郑州北区的手机卖场的旗舰地位。店面设计形象要求一流的视觉效果,整合自身资源通过专业的一站式服务、舒适的购物环境、齐全的商品种类、实惠的商品价格、丰富的优惠活动、全面优质的增值售后服务体系,树立郑州北区手机专业连锁卖场的一面旗帜。

据长远企划部经理巴箜介绍,面对长远的巨资投入,众厂家都表现出了

极大的热情,几乎所有品牌均要在赛博店开业期间,在价格上进行大幅让利,提供了大量的特价机资源。此次促销活动也将更贴近百姓。以价格作为切入点,开业期间,全线产品降幅均在50%左右,最高降价近千元,全场手机将以进价出售。

另外,购手机均有机会获赠手机、精美雨具、高档手表、时尚背包、300元摄影券,同时赛博数码港为配合长远手机连锁开业推出:10元买MP3、1元买CD包、送运动水壶等活动,消费者还可参加抽奖送电动车活动。

据悉,为配合此次赛博数码港店开业,长远澳加酒店也将进行升级改造,推出“清仓回馈”的活动,为消费者提供大量特价机型。

见习记者 虎萌



### 迪信通获 “全国消费市场重点推介品牌”

2007年3月3日,迪信通被中国保护消费者基金会评为“全国消费市场重点推介品牌”称号,这也是对迪信通公司“质量是企业的生存之道”理念的肯定。

迪信通的增值服务体系也是迪信通成功的秘诀之一,消费者在享受“全国联保”“一站服务”的同时,也能享受丰富多彩的手机增值大餐。据有关工作人员介绍,在2007年,

迪信通的全国服务体系将再次升级,大力推行电子商务,网上订购手机享受双重优惠,会员的积分奖励计划,等等,并陆续在各卖场开辟网上购物休闲区,免费电话,免费资费查询,免费游戏体验等多元化服务。同时,迪信通还在4月6日~4月13日开展包括免费抽彩屏拍照手机,买手机送手机,购机循环送等一系列的活动。

见习记者 虎萌

# 谁是科技市场的 “数码核心”



东风路 相距200米



文化路 相距100米

□晚报记者 冯刘克 毛华/文 吴琳/图

4月4日,一个普通春日的上午,赛博数码广场创新大厦(现在又称一店)人流汹涌;赛博数码广场位于河南科技市场数码港的二店正如火如荼地装修,开业在即,日子选在4月8日;百脑汇热闹非凡,人气很旺,负一楼的娱乐饮食广场正在装修改造,将于4月15日试营业,五一黄金周前后迎来正式开业。这是位于东风路与文化路两条“线”上三个“点”平常的一幕场景,其中却隐藏着太多的相竞和角逐,两条线,谁是主线?三个点,谁是核心?

对于这样的说法,百脑汇郑州店副总经理吕志阳并不认可,“未来的东风路是数码一条街,赛博入驻河南科技市场数码港使这个趋势更加明显。赛博二店开业后,会把更多的消费者带到东风路这条线上。文化路道路很窄,限制发展,所以许多店铺已经转向了餐饮、商业等。”

河南省汇科电子有限公司总经理谷涛和河南省仕德科贸有限公司总经理李军均认为科技市场的重心将会向东风路偏移,因为文化路不具有可扩展性。谷涛说:“东风路是今后科技市场发展的重点。”

#### 人气指数承载梦想

赛博一店每天的人流量稳定在15000人至18000人,节假日的人流量达到25000多人。百脑汇每天的人流量是16000人至18000人,节假日的人流量在22000人左右。

2002年,赛博数码广场

进驻创新大厦,在河南开创了3C连锁卖场的模式,经过一段时间的市场培育,这种先进的营销理念逐步得到消费者认可,同时拉动河南科技市场的重心南移。

2004年,百脑汇进入郑州,刚开始的每天人流量只有3000~4000人,但是百脑汇不遗余力地开展各种促销活动,经过几年的不懈努力,才有了今天的人气。

赛博二店的开业或多或少会对目前的人气格局产生影响。“如果大家到一个地方单独做,都很难生存,大家聚到一起,反而会促使整个行业更蓬勃地发展。赛博二店的开业带来的影响是两个方面的,一个方面是吸引人流到他的卖场里,另外一个方面却是吸引人流到东风路这个区域。”吕志阳这样说。

#### 终极竞争的归宿

谈到竞争,吕志阳讲了一个故事:森林里的一只狐狸千方百计要吃掉一只刺猬,多次伺机从某个角

度扑上去却都没有成功,而刺猬只用了一招,缩起身体。吕志阳说:“面对越来越激烈的竞争,把一件事情做好就行了,那就是练好内功。”

对于竞争的看法,杨刘超有着与吕志阳同样的看法。“从零散街边店,发展到如今整合行销型的3C连锁卖场,河南科技市场发生了很大变化,企业生存和发展的条件一直在改善。赛博二店开业后,这种条件的改善将更加明显。”他同时对二店寄予厚望,“赛博一店是批发零售兼营,赛博二店定位为各个品牌的精品店和形象店的聚集地,在物业管理、购物环境、场地布置等方面都有优势。”

设想一种比较理想的竞争局面,河南省计算机协会会长王龙提到了竞合,他说:“竞合是一种比较好的局面,大家错位经营,特色不同,满足消费者不同的需求,相互之间既竞争,又合作,共同提升市场空间。”



#### 两条路的PK

“科技市场相对于郑州来说是位于东北方位的,消费者一般会从西边和南边进入科技市场,赛博数码广场二店开业之后,将与创新大厦的一店联动,将消费者牢牢控制在文化路一线上。”赛博数码广场郑州店店长杨刘超说起这话时像个指挥战斗的军人。在他看来,位于文化路和东风路交叉口的河南科技市场数码港这个点十分重要,有着桥头堡一般的作用,而文化路还将是科技市场的主线。

## 双模助推 C 网手机升温

□晚报记者 冯刘克 毛华/文 吴琳/图

近期人们关注智能手机、音乐手机和拍照手机等多功能手机的热情越来越高,CDMA手机似乎被冷落了许多,然而C网手机本身却没有放慢脚步。据郑州安波电子产品有限公司总经理米云波介绍,进入2007年以来,C网手机的销量一直在提升,尤其是双模双待机的机型。

#### 双模手机加速普及

近期,手机生产厂家推出了不少双模手机中低端机型,这满足了消费者对“一机双网”便利的需求。米云波指出,由于双模双待手机前期推出的机型很多均是针对高端,市场零售价格比较

高,这致使众多消费者望而却步。而多款普及型双模双待手机的上市,打破了双模手机消费人群有限的局面,使C网手机的销量也得以提升。

面对这种市场机会,宇龙酷派加紧了市场攻势,日前,4款双模双待手机一齐上市,将双模手机的普及风潮又推进了一步。宇龙通信河南办事处经理葛辉明认为,酷派同时推出面向各个层次消费群体的全线双待机产品,将迅速扩大双待机的消费者目标人群,加速双待机的普及。

#### 凸显优势功能升级

C网手机的优势在于CDMA网络提供的优良的上网服务和数据增值服务。米云



波介绍说,双模双待手机可以使GSM用户在保留原手机号码的同时,享受CDMA1X高速的无线数据业务和增值服务,比如用户可以用“互动视界”业务WAP上网浏览新闻、查询,下载铃声、图片,用“彩e”收发最长5000字并可有Word文档、图片、声音等附件的多媒体邮件,用“定

位之星”功能查找陌生地点的地址、地图以及附近的各种场所等,另外还可以把笔记本电脑用数据线连接到手机上,实现无线上网。

葛辉明还提到:“双模双待手机外观上更加时尚小巧,在功能上除了注重商务功能外,借鉴GSM手机的成功经验,在娱乐方面更侧重。”