

电脑发力 2007 暑假促销

双核处理器、大容量内存、宽屏液晶显示器将是促销热点
玻璃化界面、网络搜索功能、语音识别能力给人全新体验

□晚报记者 冯刘克/文
吴琳/图

6月26日，英特尔出动了重量级人物到郑州发布暑促信息，英特尔中国区市场总监简安琦也携带翻译出现在会场，同时出席的还有英特尔华东区总经理张健。简安琦身着唐装，这与英特尔2007年暑促中推出“唐装”产品暗合。对于2007年暑促，英特尔表现出前所未有的重视。与上游厂商英特尔一样，各个电脑厂商对2007年暑促都表现出极大的关注和重视。

新技术成就 2007 暑促

美轮美奂的玻璃化界面、强大的网络搜索功能、精确的语音识别能力、卓越的系统安全保障……微软新的操作系统 Windows Vista 给消费者带来全新的体验。虽然目前郑州的大部分电脑用户依然在使用 Windows XP，但是想去尝试 Windows Vista 华丽界面的用户也不乏其人。Windows Vista 对电脑硬件的更高要求带动了技术的升级。

TCL 电脑鲁豫大区市



场经理张萍表示，双核处理器、大容量内存、22英寸宽屏液晶显示器将是2007年暑促的热点，各个电脑厂家都在暑促中推出来迎合这些市场热点的产品。

对于2007年暑促，方正电脑河南公司家用销售经理贾华伟认为，今年暑促的市场状况较之前两年将会有所改观，许多用户以前购买的电脑已经不能满足目前的需求，市场进入一个换机阶段，这也会是电脑的一个快速增长期。因此，今

年暑促将迎来不错的销量。

笔记本电脑异军突起

贾华伟提出，与往年台式电脑占主角的暑促大战有所不同，今年笔记本电脑将成为主宰市场的重要力量，其和台式电脑的性能差距已经显著缩小，完全可以满足常规用户需求。张萍表示，现在的笔记本电脑已经拥有很高的性价比，除了与台式电脑性能接近之外，价格也下降到普通消费者可以接受的程度。另外，笔记

本电脑所拥有的便携和时尚的特点也吸引了不少学生用户，尤其是大学生。

作为电脑的上游厂商，英特尔起用了暑促形象大使羽泉，同时推出了中文品牌的产品包装，这是英特尔有史以来首次在一个国家采用独立的品牌包装。对于英特尔的这些举动，一位业内人士表示，这说明英特尔垄断处理器市场的时代过去，竞争加剧会使英特尔更加关注市场，以后会推出性能更好、价格更低的产品。

烹饪革命 - 西门子烟灶套装

近日，享誉欧洲160年的西门子电器再度强拳出击，推出最新款的高品质厨卫套装。

西门子 LC36955 吸油烟机全面采用西门子“均衡吸油烟”技术的严格标准，前瞻性的环保理念，秉承一贯的技术优势，力求更大限度一次性捕获油烟，智能控制的人性化友好界面，使操作起来更简单、方便，举手投足间即可享受到西门子智能科技所带来的全新体验。

与其配套的是西门子

ER7025IMP 燃气灶具，欧式经典全封闭面板结构，使日常清洁更加简单，一抹完成。而且这款燃气灶具拥有旋火 / 三环火 / 双环火，满足顾客不同的消费需求。西门子专利“无级旋”，采用40度精准点火，并且采用230度大范围火力调节，使您的火力调节随心所欲。

西门子欧式吸油烟机，创新的“均衡吸油烟”技术标准，“天净”系统分别通过瞬净网、瞬清网和瞬畅网，将烹饪产生的油烟迅速吸净、分离并最终汇入油

杯。阿基米德风导系统，进一步优化风路系统，全面完善叶轮设计，确保气流在风路内流动时保证恒定的速度和压力，从而大大降低烟机的噪音，并保证工作效率。西门子燃气灶，精控火候，40度精准点火，杜绝点火噪音；230度大角度火力调节。灶具面板100%全封闭设计，确保低排放和燃烧稳定性。

这套产品以高美誉度的品牌、独特创新的技术、个性简约的外型设计，受到了许多消费者的青睐。

创维“双屏”技术称雄彩电市场

一至四月份创维再夺销售桂冠

根据GFK最新统计数据，1至4月份，在中国市场销售的所有中外彩电品牌中，创维再次称雄，在定点商场统计中，创维彩电市场占有率接近10%。

创维彩电事业部总裁杨东文表示：“这一最新的业绩证明了一个过去的事，技术领先是创维市场领先的前提，而领先市场则是结果。”

据介绍，去年国庆以来，创维以“屏变”、“屏稳”技术，占据了液晶产业的制高点，解决了液晶电视最主要的两大技术难点，领

先于同行技术发展水平，可以说，“双屏”（即屏变、屏稳）技术是创维开启2007年市场大门的钥匙。

据有关专家介绍，传统液晶电视最大的问题是屏幕亮度过大以及运动镜头模糊，创维“屏变”和“屏稳”技术分别解决了这两大世界性技术难题，能够实现光亮的自动调整和运动镜头的完整再现，对于保护视力和提高画质产生了决定性的影响。

目前，创维液晶的销售额已占据总销售额的一半以

上，在短短两年中，实现了产品结构的升级换代。在彩电产业转型时期，创维依旧掌控了彩电技术发展的龙头方向，市场销售领先就充分说明了这个事实。

据了解，创维彩电在北京、上海、广州、深圳、武汉等各中心城市的市场占有率均遥遥领先。创维正致力于将“双屏”技术产品推向三、四级市场，并以此为利器，扩大国际市场销售，目前，创维彩电出口已出现良好势头，正筹备参加德国柏林电子展。

面向 3G 长远手机加速整合

日前，各个手机卖场都在加速渠道的整合，而这主要在于3G经济的诱惑。

为了保障长远发展，长远手机连锁以服务为主线，打造自己作为专业手机卖场的核心竞争力。河南省长远电讯有限公司总经理全俊锋提出了三个主导思想，包括创造服务价值、提高服务效率和降低服务成本。全俊锋说：“创造服务价值主要是通过提高服务水平和质量，提供完善的增值服务内容来实现。现在的手机已经不单单是一种通讯工具，在这种背景下，手机卖场就要为消费者提供更多的个性化增值服务内容。目前，长远手机连锁已经建立了自

己的增值业务部门，除提供各种娱乐内容下载之外，还可以进行增值服务内容制作。这方面的尝试使长远手机连锁为3G时代的到来做好了准备。这种新颖的个性化增值服务的提供也成为长远手机连锁的卖点之一。”

据全俊锋介绍，服务也将是长远手机连锁以后的工作重点，除了增值服务内容的新颖化之外，还包括了售后服务的深化，长远手机连锁在手机卖场中直接设立手机厂商的售后服务平台，为消费者提供方便快捷的服务。目前，长远手机连锁已经拥有了多家手机厂商直接授权的客户服务

中心。晚报记者 冯刘克



[卖场快报]

长远手机推出“非常夏日”活动

本周手机卖场依然不乏看点，长远手机连锁一方面在手机价格上做着调整，一方面不断推出各种促销活动，为淡季市场持续加热。本周末，长远手机连锁推出“非常夏日”活动，此

次“非常夏日”活动将为消费者送上清凉大礼。通过购买手机抽奖产生的大礼包包括空调、洗衣机和电风扇等奖品。

据了解，此次“非常夏日”活动包括购机送纯净

冯刘克

自发团购引爆淡季市场

每年的六月原本是电视销售的淡季，但近日笔者在卖场却看到人头攒动、争相购买的情景，市场的火爆程度丝毫不亚于五一期间的传统旺季。笔者在走访中发现，很多消费者往往是几家亲戚朋友聚集在一起购买某款电视，这种自发的“团购”行为对于商家来说，也算是淡季里一个不小的惊喜。

据现场了解，目前除了品牌以外，电视的功能、技术水平也是消费者衡量产品的主要标准。笔者看到LG真实全高清电视前经常围满了三五成群的消费者。LG的“左右时间”功能深得消费者的喜爱。很多消费者进场就直奔LG专柜，指名要带有“左右时间”功能的平板电视。据卖场促销员介绍，“左右时间”功能是一项LG独创的功能，完全颠覆了传统电视的收看模式。现在

水、党员进店免费领取大礼包以及购机抽奖活动。另外，在长远手机连锁捐献废旧手机或手机电池的顾客可以获得50分钟的休闲卡一张或者MP3一部。

很多以前很喜欢的新闻、资讯节目大都没机会看，时间长了觉得自己都有些闭塞了。看到朋友家里的“左右时间”电视后，不禁眼前一亮：平时看不到的节目可以录下来后随时观看，一点不会耽误；直播暂停、随时回放等功能还给他带来很多意外的惊喜，再也无需一动不动的死死盯着屏幕，直播节目也能随时暂停，看电视真正成为了一种自由的享受。

