

## 送给孩子最“安全”的礼物

“奥的斯”携手 18 城市社区为儿童普及电梯安全知识

奥的斯 (OTIS) 电梯公司 6 月初在天津、南京、武汉、苏州、无锡多家社区举办了儿童安全乘梯知识教育后,最近来自全国各地数百名奥的斯员工即将走进郑州的各大社区,通过讲解、游戏、有奖竞猜、绘画等方式,将乘梯文明、电梯安全和遇险自救等专业知识传递给社区儿童。据悉,此次活动将贯穿全年,在郑州、重庆、沈阳、西安、石家庄、济南、成都、昆明等共计 18 个城市的社区陆续展开,数以万计的儿童和父母将获得这份“安全”之礼。

即将开展该活动的我市某小区物业负责人表示:“随着全社会关注电梯安全意识的日益增强,我们非常欢迎像奥的斯电梯公司这样能够利用自己的技术专长,

切身关爱孩子们的企业走进社区,把安全乘梯、应对突发事件等专业知识以寓教于乐的方式进行宣传,这无论对孩子和家长的普及,还是对物业的专业素质培养都非常有用。”

据悉,此次社区儿童电梯安全知识普及活动,是奥的斯连续 8 年举办“儿童乘梯安全教育”、“安全电梯,和谐社区”等电梯安全知识普及活动后,再次为关爱儿童生命安全所做出的贡献。奥的斯旨在提高全民安全文明乘梯意识,共建和谐社会的系列活动至今已在全国十余个省份的几十个城市得以开展,近千余名奥的斯员工参与其中,令数以百万计的人们在活动中受益。 刘林

## 用中央空调除甲醛

海尔新产品可预警并消除污染气体

近日,海尔向行业隆重推出了一款技术革新性产品——“智能除甲醛”中央空调,其主要特点是能够自动检测室内的空气质量状况,并将检测情况显示在电子屏幕上,如果室内有害气体一旦超标就立即自动开启清除装置,将室内的甲醛、一氧化碳、粉尘等有害物质清除或排出室外,把空气质量控制在标准的范围之内。

据了解,这是业内首款能够自动检测并清除室内有害气体的空调产品,填补了国内在室内空气质量保障方面的空白,已申

报国家专利,并且获得了国家空调质量监督检验中心的权威检验。

据海尔研发人员介绍,最新开发的“健康看得见”空调采用独立健康模块的形式,健康模块作为可选部件,根据用户要求进行安装。健康模块内部装有甲醛传感器、二氧化碳传感器和粉尘传感器,根据用户室内房间的需求安装甲醛清除模块、二氧化碳清除模块或者粉尘的清除模块,当室内空气品质超出标准值时,健康模块通过信号传递,自动启动清除装置。保证室内空气质量控制在标准的范围内。 徐朝霞

## 联想手机 P709 上市



画。经过 IMD 工艺处理的屏幕,还拥有耐划痕的特点,可谓精益求精。

通过低能耗的产品设计,P709 能够实现长达 30 天的纯待机时间,让繁忙的商旅人士从此摆脱充电器的束缚。同时,P709 也是第一款支持中国移动 EDGE 网络的“宽带”手机,高达 150Kbps 的手机上网速度,比 GPRS 快 3 倍!此技术让你将 2.75G 的下一代移动通信体验提前尝鲜。

这还不止,如果您还是一个证券投资者,P709 内置的移动证券业务就能够让您随时查阅最新信息,EDGE 网络更快的上网速度,让您快人一步把握商机。此外,移动 DM 和飞信等服务也从此轻松玩转。除此之外,P709 在细节功能上也下足功夫:支持 2000 条电话簿和 2000 条短信息超大存储;最多可达 100 条的短信群发、智能短信检索功能以及支持高达 2GB 的可扩展存储卡等超炫功能。

小张

前有堵截,后有追兵——

## 国产平板开始突围

这两个月,液晶面板价格涨了 10%  
这半年多,进口平板份额升到 59%

□晚报记者 祁京/文  
吴琳/图

国产平板的日子最近有点难过,随着进口平板的市场上升到了 59%,国产品牌正在面临新一轮的市场竞争挑战,而就在最近两个月内,作为液晶电视主要原料的液晶面板价格普遍上涨了 5%~10%。面对这样的形式,国产平板不得不想办法找出路,在淡季中寻求新的发展。

### “大液晶”和“小等离子”

“20 英寸、26 英寸、32 英寸都涨了。”创维河南分公司负责人告诉记者,由于中国台湾和日本、韩国等地不少上游液晶电视面板厂家出现亏损,所以,进入今年第二季度之后,这些工厂都采用了“限产调价”的政策,使得面板的价格直接上升。

业内人士指出,此番液晶面板涨价,受影响最大的莫过于国产液晶整机厂家,因为处于涨价“重灾区”的 32 英寸和 37 英寸两大尺寸,正是国产液晶电视品牌的“强势”领域。这位不愿意透露姓名的李姓业内人士指出,面板价格上涨将直接提高彩电制造商的制造成本。按显示屏占液晶彩电 70% 成本计算,面板价格提高 5%,将提高彩电整机 3.5% 的成



本。“但在目前的市场情况之下,没有哪个厂家敢提价。”

在这样的形式之下,国产平板开始以 40 英寸以上的产品为重点营销方向。创维数码彩电事业部总裁杨东文在接受媒体采访时指出,今年 40 英寸以上将是国内液晶电视企业主攻的方向,因为 32 英寸、37 英寸的利润空间几乎为零。

而在小尺寸平板上,厂家开始主推 32 英寸的等离子平板电视,杨东文指出,同样尺寸的平板电视,等离子成本要比液晶低 420 多元。

巨大的成本差让不少国内厂商纷纷转投等离子阵营,有消息称,包括创维、海信、TCL 等在内的国产彩电厂家已悄然向 LG 电子订购了 LG32 英寸 PDP 面板,进货量在 5000~8000 片不等。

### 力推双倍高清与数字一体机

与之相呼应的是,国产平板厂家开始不约而同的推广双倍高清(即 FULLHD,分辨率为 1920x1080,逐行扫描)的新平板电视标准。康佳、创维、TCL 等近期同步启动全高清战略,加大对双倍高清产品的研发投入和市场普及推广力度。而在国产品牌率先谋求技术升级的影响下,索尼、三星等外资品牌也紧跟国产品牌的步伐,开始全面扩充双倍高清产品线。

业内专家指出,在缺乏核心技术的前提下,国产品牌通过新标准的推行,抢占技术高地已成为一个重要需求。

而国产平板的第一个标准之战,则在数字电视一体机方面。目前以康佳、长

虹为首的几家国产品牌正在努力推进数字电视。

康佳最新研发的地标数字电视,属于 47 英寸双倍高清高端机型,采取清华、交大的融合方案,以高清、标清两种兼容模式,同时支持移动和固定接受 TDS-OFDM 调制方式的数字电视信号。创维、长虹等也不甘示弱。此前,创维宣布开发了全系列基于国标的数字电视产品,将全面推出符合国标的产品。长虹也成为内地首家供应香港市场数字高清地面波电视机顶盒和高清一体机的厂家。

专家估算,数字电视将以年均新增和更新 4000 万台的速度向前推进。这意味着,相对于目前对数字电视国标反应冷淡的合资品牌来说,国产平板有可能寻找到新的市场增长点。

门店数不是最多,开店时间不是最长

## 河南五星却能拿到一个全国第一

□晚报记者 祁京/文 吴琳/图

半年多以前,当战卉成为河南五星电器总经理的时候,她面对的局面并不是很轻松,在不舍成本的和竞争对手比“快”之后,河南五星正面临着所有家电同行共同的问题:单店销售成绩严重下降,市场占有率开始下滑。

大概很少有人能够想到,半年多以后,河南五星能拿到五星系统的销售达成率第一,并且有望拿到利润率的第一。仅仅二百多天里,是什么力量让河南五星有了这样翻天覆地的变化?



### 重视单店盈利

去年 5 月底,江苏五星电器获得全球家电连锁老大美国百思买注资 1.8 亿美元,但此后五星日渐低调,甚至关掉了在河南几个地级城市的门店,外界认为,河南五星开始走弯路了。“关店是正确的,我们集中精力做重点门店,使得我们的单店质量迅速提高,单店增长超过同行数倍。”战卉认为。

业内人士表示,在河南家电连锁仍然以扩张为己任的情况下,五星能把自己的注意力完全放在提升单店经营能力上来,是其短时间快速上升的关键原因。

### 五星的“秘密武器”

“家电顾问”模式一直是五星引以为豪的,这标志着五星真正转换到了关注消费者的立场上来。合资后的五星吸收百思买“以顾客为中心”的理念,“家电顾问”就是其中有代表性的一

环。调查表明,消费者对家电顾问的满意度为 97% 以上,家电顾问帮助消费者节省 43% 的购物时间,降低 10% 的选购成本,有家电顾问的卖场销售额比没有的增长 20% 以上。

战卉认为,五星的单店质量和单店的盈利能力有极大提升,原因在于吸收了百思买“以顾客为中心”的理念,在五星的卖场实行了“家电顾问”的营销新模式。

### 新型卖场现雏形

战卉表示,五星还对河南市场有着更多的打算。除了要在年内开出 4 家门店之外,五星也正筹划“未来店”项目:在卖场中大量启用自有员工,抛弃过去传统的按品牌陈列的方式,而是进行组合式的商品排列,增加顾客体验和配件搭售。百思买和五星还专门成立了未来店的研究团队,正在设计和规划五星的新型卖场,而这种新型卖场也将在不久的将来投入河南市场。