

信息速递

## 海尔电脑郑州下线

现阶段产品主要为商用机



截至昨日,已经有 1000 多台海尔电脑在郑州下线。现阶段,海尔电脑郑州基地生产的电脑主要为博越系列的商用机型,涉及两种外观和多种硬件配置,面向的消费人群主要为行业客户,以教育行业和政府部门应用居多,另外还有一部分机型为河南网通宽带捆绑销售产品。

郑州经贸职业学院一次订货 600 台海尔电脑,与此类似的行业“大单”采购是河南海尔众诚目前面对的主要客户。据河南海尔众诚电脑有限公司副总经理魏文涛介绍,由于郑州基地生产的电脑主要是商用机型,满足河南省范围内的行业客户应用,所以在电脑零售市场上还很难见到“郑州造”海尔电脑的身影,但是这种状况只是暂时的,海尔电脑将会继续加大投入,将郑州生产基地扩建为占地 200 亩、年产量超过 100 万台的大型电脑生产基地,届时将会根据市场发展状况,将产品线扩展到家用电脑、甚至笔记本电脑全系列产品,更好地满足河南市场的需求,进而成为辐射中西部地区的电脑生产和物流中心。

海尔电脑郑州制造,是河南 IT 产业发展的新契机,通过本地化的生产和研发,不仅起到发展地方经济,提升本地就业的作用,而且将从整体上提升河南的科技水平。

晚报记者 冯刘克/文 吴琳/图

## 美的梦静星

## 首家通过中国睡眠研究会认证

日前,中国首次睡眠空调产品论证会在北京世纪金源会议厅举行。论证会上,中国睡眠研究会与中国科协、中国中医科学院的权威医学专家,针对行业首创的第二代睡眠空调美的梦静星就健康睡眠功能进行了全方位论证。以调节室内温度的智能技术优势,创造了更加舒适健康的睡眠环境,美的梦静星不仅得到了与会专家的一致认可和高度评价,更获得中国睡眠研究会“唯一推荐睡眠空调”的资格认证。这是睡眠空调首次得到睡眠医学家和国家睡眠研究机构的认可,标志着睡眠空调正式踏入睡眠健康产品的行列。

晚报记者 虎萌

## 华硕畅享自由“乐活”人生

有人称乐活族为小资一族,因为他们追求的是一种简单自由、时尚品质的生活方式。他们有一些事业,但不放弃生活;有一些金钱,但不被金钱统治;追求品位生活,但不附庸风雅。这种自在洒脱的生活态度,与华硕最新推出的 U2 笔记本如出一辙。

这款基于 Intel 第四代迅驰平台的最新机型,将超低电压节能处理器、GM965 整合芯片组、4965AGN 无线网卡等硬件悉数囊括,以磐石般的坚强内力应对万变,光鲜生命随时绽放。如同乐活族化繁为简的个性特点,U2 亦将轻身功夫发挥到了极致:纤巧的三围、内置的超轻薄光驱、1.28 公斤的傲人身段(含三芯电池),身轻如燕、步履如飞,令人神往的修饰都非 U2 的主人莫属。

冯刘克

## 奥克斯空调五一送大礼

每年五一,都是空调促销最关键的一段时期,奥克斯空调表示,今年五一期间将以豪礼打头阵,用买空调送超值大礼的方式迎接即将到来的“黄金三日”。

据悉,五一期间奥克斯为消费者准备了六重大礼,包括买空调送微波炉、电磁炉、电饭煲等,买空调返现 100~200 元等。此外,针对今年五一时间较短这种现实,奥克斯空调还特别为不同群体的消费者推出了一系列家电特惠套餐,如奥克斯的时尚系列、清凉系列、炫酷系列等,让消费者以组合的形式购买奥克斯空调,享受更大幅度优惠。

虎萌

## 营销贴近奥运主题

## 数码相机也借奥运风

今年是奥运年,每一天都值得我们记录,值得我们纪念。为了纪念如此重要的一年,数码相机显然是不可或缺的装备。随着 2008 年奥运会的临近,众多数码相机品牌也都意识到了此次难得的商机,纷纷加入到奥运营销的行列中来,外资品牌大多以扩大品牌影响力为目的,进行各种与奥运相关的营销活动,如奥运冠名,奥运赞助等。郑州本土的数码产品经销商也围绕奥运主题做起了各种营销。

晚报记者 冯刘克

## 数码相机低价普及

奥运临近,各大数码相机品牌纷纷借助奥运契机打出奥运营销牌。日前,国内数码相机品牌爱国者携手奥组委推出奥运会歌曲《Forever Friends》,柯达推出了 2008 奥运珍藏版数码相机,三星、索尼等品牌也开始展开奥运营销策略,抢占奥运市场。

与此同时,数码相机的价位也在拉低。八方数码企划部经理崔捷表示,目前市场上普通卡片机的价格竞争异常激烈,主流产品价格均在 2500 元以下,许多数码相机产品甚至达到千元左右的价位,可以看出,由更新换代带来的产品价格下降幅度,要比消费者的预期大,这对于刺激消费,促进数码相机在奥运年的普及起了很大作用。据崔捷介绍,八方数码的“带我进京”就是围绕低价数码相机产品进行的促销活动,选取的机型大多处于 1000~2000 元的价格区间,有两款机型的价格甚至在千元以下,主要突出奥运年的纪念意义,希望以此掀起数码相机的普及风暴。另外,八方数码推出的奥运主题照片免费冲洗服务,也深受客户欢迎。

## 高清拍摄趋势明显

在 2008 奥运消费的带动下,高清拍摄成为市场主流。崔捷指出,在一定价格范围限制内,许多消费者表示愿意优先考虑高清数码相机,尤其是年轻的消费群体,数码相机高清需求趋势已经十分明显。

今年以来,国内市场索尼、奥林巴斯、佳能、三星等主流数码相机品牌新品已争相亮相,这其中被冠以“高清”概念的数码相机新品几乎占了所有机型的半数以上。据科技市场一家数码相机专柜的销售人员介绍,拥有 700 万像素、800 万像素的数码相机在目前已经是非常普遍的产品,许多近期上市新品的像素都已经超过千万像素了。

在产品层面上,入门级产品竞争越发激烈,这主要体现在单反市场。目前只有索尼、佳能、尼康、奥林巴斯等少数几个厂商具有数码相机产品的研发及市场竞争能力,他们均在近期推出了入门级单反产品,努力提高了画质,并以低价上市,收到了良好的市场反应。



## 旅游卡免费派送

旅游地点:石人山转运谷

出游时间:5月18日

报名条件:拥有一部数码相机

报名电话:67655294

限定名额:20人

为了给爱好摄影的读者提供出游和拍摄自然风光的机会,本报和八方数码联合推出旅游卡免费派送活动,凡是拥有数码相机的读者均可拨打报名电话领取免费旅游卡一张。凭此卡可于 5 月 18 日随八方数码组织的摄影爱好者队伍到石人山转运谷免费游玩拍摄 1 天。此次活动提供的免费旅游卡数量有限,有意到转运谷游玩拍照的读者请赶紧拿起电话报名。

据了解,为了深度服务消费者,八方数码每年除了为购买数码相机、摄像机的客户提供免费摄影知识讲座之外,还会组织数次到各个旅游景点游玩采风的活动,借此为客户提供实践摄影知识的机会,并构筑摄影爱好者之间互相交流的平台。此次恰逢八方数码“2008 数码之旅”赴石人山转运谷采风活动举办,本报争取到 20 个名额,请热爱摄影的读者不要错过机会。

晚报记者 冯刘克

## 迪信通中原路店周末开业

迪信通手机连锁郑州市区第 20 家门店——中原路店将在明日开业。这是今年河南迪信通继汝河路店、陇海路店成功开业之后的又一全新门店。按照迪信通的设想,今年在河南将再开 20 家门店,从其最近的动作可以看到迪信通正在积极按照规划进行拓展。巩义店的重装开业、开封中山店的紧张筹备,迪信通在郑州市区和周边地市齐头并进,实施计划。预计巩义、开封门店都将在五一来临之前开门迎客,迪

信通新门店的开张,为迪信通今年五一的商战又增添了成功的筹码。

据了解,迪信通中原路店位于郑州大学北门向东 200 米处,营业面积 300 平方米左右,是中原路首家集手机销售、用户体验、VIP 服务于一体的全国连锁、全国联保、专业手机零售店,将开创以客户为中心的手机零售新模式。开封中山店位于中山路中段三毛时代购物广场对面,营业面积在 1000 平方米左右,是 2008 奥运

火炬传递开封站的必经之路,MOTO、波导、夏新、康佳、三星、金立等国内外知名手机品牌和中国移动终端营业厅都将入驻该店。顾客在这里将可以亲身感受诺基亚创新的“数字融合”技术以及高端、时尚品牌所带来的体验。

另外,五一临近,迪信通手机连锁与诺基亚、三星、波导、夏新、康佳、索尼爱立信等品牌在上周签订了巨额采购协议,呈现上百款超低价手机,并有赠送礼品和抽奖活动推出。冯刘克

## 永乐电器 五一购物狂欢节开幕



去年以来永乐电器与供应商分别签订了 325 亿元的平板电视专供大单、186 亿元的空调大单、78 亿的手机订单,动辄上百亿的订单提高了永乐电器的议价能力,有效地抑制家电采购成本的上涨。

据悉,这些大单采购的低价商品将在五一期间放量供应黄金周市场,并且永乐预售卡翻倍用,50 元能当 200 元花。家电直降 100~2000 元,全场最高 6 折起,郑州市郊 6 县市家电免费送回家。

## 完善网络打造一站式卖场

省时省心、节约交通成本和时间成本也是消费者选择在永乐购物的另一重要因素。永乐电器丰富的产品结构也为消费者节省了东奔西走的时间。目前永乐卖场的产品已超过 5 万种,涵盖影音、冰箱、洗衣机等所有消费电子产品品类,已成为中国最大的电器产品零售平台,尤其是通讯、IT、数码等 3C 产品更得到消费者青睐。据永乐电器年报显示,目前永乐电器的各品类均衡发展,尤其是 3C 类产品增长迅速,数码和 IT 产品的比重已达到 13.3%,通讯产品达到 13.20%,这些新品类产品的占比均高于同行企业。这样的产品结构使消费者只要进入永乐电器就可以一站购齐自己所需电器产品而无需再到其他地方。

晚报记者 祁京/文 吴琳/图

## 大单采购打造低价优势

完善的终端网络布局、低廉价格体系依然是连锁行业竞争力的重要部分,也是家电卖场吸引消费者抢占终端市场的杀手锏,而永乐电器一向薄利多销的低价策略赢得了更多的市场认可。为了从源头节省成本,永乐

电器一方面与海尔、长虹、索尼等 350 家中大型核心供应商实现了信息化对接,双方的信息流、物流、资金流实现畅通的互动,这一对接最大程度的降低了产业环节中的制造成本、销售成本和物流成本,从而有效地降低了产品零售价格。另一方面,永乐电器准确的大规模订单采购稀释了家电成本上涨的压力,