

家电连锁风雪之中竞笑颜

初春的小雨和漫天飞舞的雪花不仅让久旱的中原大地终于享受到“贵如油”的春雨的滋润,这“兆丰年”的立春“吉兆”更是让中原家电行业看到曙光在前。本周五大家电连锁足劲儿的“开仓放粮”——
晚报记者 吴绍超

“节日”里实惠多

2月23日至3月8日,河南国美隆重举办“第8届春季家电节”,郑州市9大卖场、8大品类联袂推出迎春盛惠,在雨雪飘零的日子里,为绿城消费者烹制春季家电大餐。河南国美电器总经理刘昆笑言,在这场天公都来做美的节日里,河南国美不仅推出了一系列彩电新品和特价机,而且在高端机型的推广上也倾注了大量资源,准备了丰富的买赠、财富5倍增值等超值优惠,同时以旧换新活动也继续进行,补贴最高提升到400元。“永乐电器陇海路、经三路店本周将举行盛大庆典,届时,河南永乐郑州12门店携手联动展开规模声势浩大的促销活动,彩电、冰箱、洗衣机、厨卫等所有品类均以低价献礼,”河南永乐生活电器总经理丁宁告诉记者,针对此次庆典,国产及合资品牌的平板彩电降价平均幅度高达三成。与此同时,以“王牌旗舰,超级回馈”为主题的苏宁棉纺路店4周年大型庆典也将开幕,“迎店庆暴折暴扣,低至5折起。”河南苏宁电器总经理王军告诉记者,苏宁棉纺路店不仅大庆三天,而且,包括棉纺路旗舰店、二七广场3C+旗舰店在内的10家市区连锁店将联手促销,亿元电器精品价跌新低。另据河南五星电器总经理战卉介绍,五星电器“满999送600”的“开春惠卖”已于今日引爆,从今天开始,五星电器主打以“美味开春,09厨卫新品推介会”为主题的厨卫节活动。从今天开始至本周日,在五星电器河南区域任一卖场购物单件满999元送600元全场通用券;大商电器厨卫节也在火爆进行中,届时,凭大商电器以往购物发票,无需购物即可领取价值100元的购物优惠券;购手机送话费,指定机型还加送精品礼品一份。同时,厨卫类商品购机即送礼,同名发票累计满13000元送19英寸液晶,满50000元送42英寸液晶。

同方彩电:责任在心

同方彩电在十余年的发展历程中,以“科教兴国”为己任,密切依托清华大学一流的技术平台,大力弘扬“承担、探索、超越、忠诚、责任与价值等同”的企业文化理念,并将它落实到企业的研发、生产、销售等每一个环节之中。正如同方股份消费电子事业部副总经理王向东所说,产品质量是企业的生命,技术是产品质量的心脏。同方彩电依托自身标准和产业优势,荣获第四届中国消费电子年会“最具竞争力品牌”及“消费电子技术进步”两项最高荣誉。清华同方搭建了三级服务体系(中心城市有服务中心、各县有工程师、人口密集乡有收机点)。400客户服务呼叫中心、大屏幕全国监控系统,同方可实现24小时全天候不间断接听、调度和回访服务。
李红卫

明基上网本关注用户体验

明基新近发布的上网本U101,更多地关注用户的体验。该机型以网络聊天的表情符号为设计语言,彰显个人美学主义。采用IMR模内样印保护技术,使上盖的珍珠质感、独特表情符号花纹历久弥新。更值得一提的是,U101大玩变脸戏法,可随心更换正经黑、无邪白、甜面粉、开怀蓝四种颜色的外壳。U101采用10.1英寸16:9宽屏,仅重1.05kg(搭载SSD),6芯电源待电时间长达7小时(省电模式下),可完全满足用户短途出差的需求。

一台好用的上网本至少要满足以下条件:一、配置可按需选配。U101百变精灵的“变身”特点,就诠释了这一理念,采用双硬

盘,内存可DIY,电源也可选配3芯或者6芯。二、键盘布局合理,键帽尺寸不缩水。U101的键帽达标准键帽尺寸的90%,使用感受与大笔记本差异极微。三、系统运行要高速、稳定。因此大家在选购时,要看本本散热性能如何,有哪些措施和技术保证系统稳定性。一般认为,采用了SSD硬盘的上网本,相对于仅使用传统HDD硬盘的本本,发热量小,且在安全性和稳定性等方面更胜一筹。四、贴心配置要到位,这样才应用方便。比如,U101内置了130万摄像头、降噪麦克风、3个USB接口、蓝牙和高速无线网卡等。

钟飞



空调主打歌

随着空调旺季即将到来,伴随着细细春雨及醉人的雪花,空调已成本周家电卖场“竞拼”的主打歌。据河南永乐生活电器总经理丁宁所言,本周开启的永乐空调节将再掀行业价格底线,永乐借助全国采购平台,通过早期定制、买断、包销等特殊手段,于本月中旬以百亿大单采购了众多优质空调产品,其中包括价格不涨反降,“不受各大厂家的价格节制”美的空调携永乐“空调节”全型号普惠,单台最高直降3000元。据悉,本周末,永乐郑州所有门店内的空调产品都将全线降价,最高降幅为15%。并且,部分特价机将不限量供应市场。而河南苏宁电器总经理王军出口更是惊人:“苏宁电器空调启动旺季热销,

惠而浦率先普降30%!”本周,苏宁电器在大单货源提供保障的情况下,热推空调旺季启动,多个品牌合力下挫市场价格,其中,国际一线空调品牌惠而浦将率先实现普降30%的价格“高台跳水”。与此同时,河南国美电器总经理刘昆放言,河南国美电器携总部100亿空调集采优势,节能空调占比将到70%以上。再加上其中国美与海尔联手,共签订16亿元省电空调采购大单,同时启动了国美海尔空调春雷行动,势逼高能耗空调退市。据悉,本次采购1P和1.5P的挂机以及2P柜机的优惠幅度高达30~40%,其一款海尔大1.5匹3级能效省电空调售价仅为2699元。

淘宝进行时

本周各大卖场全线而上,折扣、赠送,名目繁多,让喜爱淘宝的消费者不仅总有一款适合你,而且,超值优惠也会让你乐翻天。

河南苏宁电器总经理王军介绍说,为了将棉纺路店四周年庆典的全品实惠进行到底,除了全品出击共祭超级跌破价,狂掀降价风暴之外,由彩电、冰箱、空调、生活电器共同掀起的返现促销同样“惊人优惠”。而上周永乐在郑州区域内推出的“更换超限燃气热水器,补贴200元”公益活动得到了广大市民的踊跃参与,应消费者的要求,永乐电器本周末将继续推出该活动,此外,河南永生生活电器总经理丁宁介绍,本周末是永乐旗舰店陇海路

店成功开业百天的日子,又是经三路店的开业生日,永乐精心为光顾这两家店的消费者筹备了七重厚礼作为生日礼物。另据河南国美电器总经理刘昆介绍,在第8届春季家电节,国美手机推出的买手机送话费、厨卫以旧换新,再送免费设计、买冰洗套餐,送19寸液晶等活动,再加上国美推出的诚久保障、分期付款等服务措施,确保每一个消费者无忧消费,快乐购物。河南五星电器总经理战卉也告诉记者,随着三星、索尼爱立信等在内的最新手机产品将于本周末在五星各大卖场上市销售。五星电器将以丰富的产品、公道的价格为学生“潮流”一族打造3C装备升级。

力诺瑞特“太阳能救助站”破万

近日,亚洲最大的太阳能生产企业力诺瑞特在济南进行了“金牌服务村村通”的启动仪式;与此同时,河南省同步展开了力诺瑞特“太阳能救助中心”启动仪式,其目的就是为没有服务商的太阳能热水器产品提供支援。据记者获悉,力诺瑞特“太阳能金牌服务村村通”活动,范围覆盖全国各省市、自治区。届时,力诺瑞特将在国内成立1.5万个“太阳能救助站”,为“三无”太阳能用户进行服务。在管理方面,力诺瑞特总经理申文明特别强调,明令禁止各级经销商将售后服务作为盈利手段,并且各服务中心要严格执行24小时、全天候服务宗旨,定期开展巡回保养、维修服务,一定要让农村老百姓用上好用、便宜的太阳能产品。
李艳翠

康宝世界首台“全能王”消毒碗柜风靡市场

日前,全球消毒碗柜大王康宝电器重拳出击,在全球市场强势推出ZTP168E-3全能王嵌入式餐具消毒碗柜。该高科技产品不仅能对餐具还能对刀具、砧板等厨房用具全部进行消毒,真正做到了让消毒碗柜产品全面消毒厨房用品,可说是消毒碗柜行业的一个历史性突破。

据了解,全能王消毒柜采用嵌入式三层抽屉设计,上下层不同的消毒方式,流线型的不锈钢外观体,更适合与各种橱柜搭配。右侧增加的独特臭氧紫外线双重杀菌柜,将厨房用具包括刀具、砧板、抹布等多种厨房用品全部进行消毒,从而真正达到了预防病从口入,实现厨房的健康化。

康宝集团美国研发中心负责人指出,康宝全能王的研发成功主要是结合日常生活中,人们仅仅注重碗筷的消毒,而对切菜

朱言辣语

事件:连锁店输给专卖店

据《中国企业报》报道,个人电脑、数码相机、CD影碟等在中国家电连锁店的销售占比只有15%左右,原因则是专卖店吃掉了大部分市场份额。

点评:各家电连锁之间的差异化竞争主要集中在门店数量的扩张以及卖场整体促销方面,但是在重要的商品构成方面却无法形成各自的差异化竞争优势,在与专卖店的竞争方面自然无法充分发挥其规模效应。尤其是在顾客接待和专业化服务方面家电连锁店与专卖店店员相比,还存在较大的差距。

事件:热水器市场更趋集中

据《中怡康时代市场》调查显示,2008年,万和、万家乐、海尔等十大品牌的总量占比达82.55%,其中,万和以21.93%的市场份额蝉联榜首。

点评:自从2007年《家用燃气热水器国家标准》实施以来,行业技术门槛增高,使得燃气热水器市场份额逐步向大品牌集中,而万和、海尔、美的逆市增长更加速了燃气具行业的强者愈强格局。

事件:平板电视降幅三成

日前,家电连锁巨头宣布发动新一轮平板电视降价大战,最大降幅达到了3000元。

点评:尽管经历了数年持续不断的价格大战,几乎全行业在“赔本赚吆喝”,但平板电视的大降价仍然不见底。从短期的角度来看,降价的消息自然会吸引消费者的关注,但从长远的角度来看,提升企业在消费者心目中的品牌价值才是长远之计。

事件:家电业造车难逃宿命

近日,美的客车宣布,因种种原因,进入停产的困境。

点评:春兰集团在苦撑11年后,终于在2008年7月将持有的春兰汽车60%股权由徐工科技接手,在这之前宁波波导、宁波奥克斯、西安比亚迪等企业因业绩不够理想,也相距梦断汽车业,而如今美的客车也步入后尘。事实上,家电企业基于综合实力、缺乏后续投入以及不了解汽车业的原因,是做汽车失败的主要原因。

事件:“山寨”手机产量超八千万部

据通信联合会数据显示,山寨手机去年产量已超过8000万部,并成为全国手机产业不可分割的一部分。

点评:山寨企业和山寨产品之所以会这么火,主要的原因就是包括手机、上网本在内的山寨产品的功能大而全、价格便宜,同时也迎合了市场的需求,自然竞争力会更强。而诺基亚、摩托罗拉、三星等国际手机巨头都在中国代工。但很多山寨产品为追求价格便宜并没有将售后服务成本算到产品成本之中,这也造成了“山寨”的风险:经营风险和产品服务的风险。

事件:终身保修不等于包修

郭先生买DVD时,说明书上清楚写着“终身免费保修”,可真到维修时,商家却称“保修”非“包修”,各种维修、材料费照收不误。

点评:国家三包法仅对包修有明确定义,“保修”一词则是由商家生造出来的概念,混淆消费者,且超期使用的产品多存在安全隐患,因此,为保障自己权益,消费者在购买时,可以书面约定,防范经营者玩弄文字游戏,偷梁换柱。

晚报记者 朱江华

李红卫