

联想发力消费电子市场

今年将有近50款新品推出

4月13日,联想集团发布了Ideacentre“All in one”一体电脑及Ideapad“handbag”系列笔记本电脑,并宣布将在2009年推出近50款消费电子产品,全面覆盖全球高、中、低端市场。
晚报记者 冯刘克 钟飞

针对细分人群 丰富产品阵容

目前中国已经成为全球最具成长性的消费电子市场,并呈现出细分化的发展态势。联想湖北分区总经理程晓光现场讲解了联想中国消费业务策略,2009年,在中国市场,年轻白领、游戏玩家、大学生和农村用户等四大人群,将会成为驱动市场增长的重要力量。

为了满足全球细分用户的差异化需求,联想2009年将推出空前丰富的消费产品组合,累计近50款产品。其中,笔记本有20余款,包括Y、U、S、G四大系列,涵盖了娱乐影音、超便携、netbook、高性价比等主要用户需求。台式电脑将达到24款,既有性能卓越的传统台式机和代表行业发展趋势的一体电脑,也包括了可实现家庭“云计算”的Home server,家庭影院电脑HTPC,以及mini数字化家用机Net top等产品。

联想将在2009年大力推动一体电脑的主流化,以5款一体电脑全面覆盖主流市场。程晓光透露,ideacentre A600采用了芭蕾的设计语言。它仅有2.7厘米,是迄今全球最轻薄的一体电脑。它的一体造型和一根电源线的设计,将传统台式电脑化繁为简。此外,联想还将推出一系列覆盖主流价位段的超轻薄消费笔记本,更好地满足用户对于超轻薄笔记本的需求。



3G带来市场新需求

根据预计,2009年3G上网本的市场需求将达到240万台。联想华中大区总经理罗朝晖表示,联想一直保持着对市场的洞察及对消费者需求的准确把握。对于上网本业务,我们一直保持密切关注,并持续为用户推出具有竞争力的产品满足客户需求。目前,联想的上网本在国内已经取得了该细分市场第一名的好成绩,市场份额占28%,比第二名高出近10个百分点。

联想ideapad S9/S10上网本产品一经推出就取得了巨大的反响,仅在去年国庆黄金周期间,就卖出了3万台,打破了该类单品周销量纪

录。据罗朝晖介绍,2009年,我们还会根据市场的需求不断推出合适的上网本产品,不断带给用户always online的产品体验。这次我们展示的ideapad S10-2就是上网本中的典型代表,它还是3G服务启动后第一时间推出的全面支持三种制式的3G产品。

另外,联想将抓住一体电脑、超轻薄、3G等细分市场的重大机遇,推出覆盖主流价位段的产品从而领跑全球,并坚持把技术研发作为核心竞争力,朝着创新设计、影音娱乐、数字生活、一体电脑、移动便携这五大方向,加速产品的创新研发,并把最新产品第一时间带给全球用户。

海信360度全直流变频系列报道

“御享”销量增幅3倍 海信领跑变频空调市场

目前,郑州海信正在发起的“专注变频12年 感恩回馈12天”促销活动,通过向1997年购机老用户实行“一折购机”的巨额让利,并开展买柜机送挂机(指定机型)、新婚送贺礼等促销活动,极大地激起了消费者的购买热情。

从国美、苏宁、永乐、五星和大商家电连锁的数据显示,海信直流变频空调最近一周的销量连续高速增长,与去年同期相比,增幅超过3倍。据悉,海信“御享”采用的是海信独创

的360度全直流变频驱动技术,这一技术是在海信5年前推出的180度正弦波驱动技术基础上的升级,能确保空调运行更高效、更节能。比如海信“御享”KFR-28GW/88FZBP的能效比高达6.30,平均每小时耗电量仅为0.24度,按国标一年运行1136小时计算,全年耗电仅277度。相对于同规格五级能效比2.6的定速空调,“御享”单台每小时节电0.76度,一年节省用电859度!此外,海信御享柜机在业内创新采用“冷暖双气流”送

风设计:夏天自上而下吹冷风,冬天自下而上送暖风,利用自然原理实现快速均匀制冷制热,温差范围缩小至±0.3度,舒适性大幅提高。

中国家电专家刘步尘指出,变频空调具有卓越的节能、舒适性能,但目前国内掌握变频核心技术的企业只有海信等少数几家,因此,对消费者来说,购买变频空调,应优先选择技术积累雄厚、口碑好的品牌。

晚报记者 李无双

八方通讯6周年庆 推千台手机特惠周

4月18日,八方通讯将迎来6周年店庆盛典。在这不平凡的6年历程中,八方通讯不断挖掘潜力,加强综合竞争力,迅速提升自身在行业中的地位,多次打破全省手机销量的单店纪录,成为消费者信赖的手机卖场。

“满足用户需求为基本出发点,积极推出具有差异化、个性化以及人性化的增值服务,提升卖场服务水平,就成了各个手机卖场打造竞争优势的工作重点。”王建华说,“双手接递顾客需要的物

品也算是我们的服务特色,这是为了让顾客真正地感到被尊重。我们在服务中从欢迎顾客、讲解机器功能、单据填写、取机、试机并解释说明、感谢顾客这6个方面要求,深入贯彻“微笑服务”的主题,就是要把顾客当做亲人一样来对待。”

“八方通讯正是以市场需求为导向,在注重品牌、种类齐全的基础上,尽量地按顾客的需求去供应机器,高端、高价手机也有,但是价格低廉、实用的机型还是较多,这也是八方通

讯销售一直比较好的重要原因。”王建华说。

今年的6周年庆,八方通讯再次拿出大手笔,不仅会同40余家手机厂商联合推出让利10万元的“千台手机特惠周”盛大优惠活动,还隆重出台了四大欢庆举措:不仅有“全场大礼狂欢送”活动,还有“千元现金大抽奖”活动;不仅有针对部分名牌手机送360元至420元话费活动,还针对购机顾客推出了“增值一站式免费大享用”活动。
晚报记者 冯刘克

今天不要买彩电!

距4月18日团购日还有1天

创维彩电“万人大团购,酷开七折起”

团购日将正式开幕!截至16日18:00,创维VIP客户部的两部咨询热线已接到716个热线咨询并领取团购号,咨询电话都快被打爆……

友情提示:由于团购日仅限4月18日当天,提前购买得不到大幅的优惠,所以请近期准备购买彩电的消费者一定要先去各大家电卖场选看,选好心仪的电视后必须拨打电话咨询领取创维团购卡并获取团购号,活动当天方可享受到最优惠而真实的团购价。

4月18日创维彩电“万人大团购,酷开七折

起”团购日正式开幕!实实在在的优惠,杜绝弄虚作假,让消费者享受到最真实的实惠,敬请期待……

37英寸省电源液团购价2999元,42英寸酷开液晶团购价xx元(留个悬念)……除以上限量惊爆机外,所有酷开产品均有大幅优惠。

只要您拥有创维团购卡,4月18日您就能享受到创维彩电专为全国万人大团购提供的超级优惠团购价。

参加团购人数越多,团购价格就越低!

本次团购的酷开活动由创维集团中国区域营销总部组织,全国各地的消费者均同时进行团体采购。创维集团河南分公司郑重承诺:保证比五一价格低,如价格销售高于五一价格,将差价3倍返还,望各位河南消费者监督。本次活动将真实的优惠让利给中原消费者。

活动仅限4月18日当天,愿参加团购活动的消费者踊跃报名征询。机会难得,莫失良机!

万人大团购会务组领取团购号咨询电话:

0371-66613503 65669850 15617687120
晚报记者 李无双

每周声音

俞尧昌:低价剿灭山寨

杂牌机、山寨产品和伪劣产品在家电下乡中泛滥,就是因为我们的家电产品卖得太贵,给杂牌机留下生存空间才使农民兄弟遇到这种困惑。如果我们中国家电企业能够以出口的价格往农村市场放,我相信根本没有杂牌的空间,因为现在在中国家电普遍都是国内贵国外便宜。针对在家电下乡的过程中,出现山寨机、杂牌机以及伪劣产品时,格兰仕集团副总裁俞尧昌表示。

茅忠群:方太暂不上市

方太暂不上市的主要原因是,方太是一家相对特殊的企业,我们的理念和战略当中,把品牌目标、社会责任放在了首位,而不是销售规模和利润。如果上市的话,两个目标就可能产生冲突,我们的战略决策要受到股市的影响,或者要受到股民的影响。方太总裁茅忠群透露。

刘卫东:节能使平板功耗降低30%

从电视行业来看,大屏幕平板电视的普及给大众的日常生活带来了更好的视觉享受,但是节能问题也日益突出。平板电视绿色节能技术主要侧重3个方面:一是电源设备;二是降低待机能耗,提高传统单电源方式的转换效率;三是采用新型电源系统结构,针对“海信采用动态背光控制技术,使得整机的能耗降低30%以上。青岛海信电器副总经理刘卫东如此说。

余皓:空调可能要涨价

2009年空调价格经过几轮市场角逐,就现在的市场价格而言,厂家的降价空间基本为零,价格再降就是亏本卖了,今年买空调的时机已经到来,完全没有必要等节假日。长虹空调新闻发言人余皓在阐释其广告语“买贵包赔”时称。
李无双

朱言辣语

事件:顾维军无钱付罚金

被判有期徒刑10年,并处罚金680万元的原料龙电器董事长顾维军将可能无钱支付。

点评:对于曾经的家电奇才、资本运作“高手”顾维军来说,广东省高级人民法院维持原判的终审裁定,标志着“顾氏帝国”的正式倒塌。尽管广东省高级人民法院做出了终审判决,但顾维军一案并未因此得以画上句号。

事件:惠而浦中国区裁员600人

4月7日,惠而浦表示,关闭在上海的洗衣机生产线并有600名员工被裁。

点评:此次惠而浦停产上海工厂,表明其在合资到独资、独资再合资的这条中国市场上,惠而浦再次瘦身。而借助中国OEM产能,输出品牌只能是惠而浦短期的过渡之术——惠而浦中国仍然需要寻找中国市场的解决之道。否则,惠而浦品牌在中国市场很可能沦为暂时的盛名。

事件:1.5匹变频空调跌破3000元

近日,各主流品牌的1.5匹直流变频空调市场售价首度跌破3000元价格大关,现有价格水平较之去年变频空调产品动辄4000-5000元的售价,已经大为“亲民”。

点评:变频空调以及高耗能空调将成为今年旺季市场降价的主导产品。毕竟去年的凉夏让各大品牌都囤积了不少“粮草”,其将顺理成章地成为降价主力,而变频空调则要在今年让厂家实现靠降价完成市场普及的目标。

事件:外资彩电市场份额占40%

13日,中怡康市场监测的数据显示,外资和国产平板电视的销售占比已由之前的6:4已变成4:6。

点评:外资彩电在华集体遭遇寒冬,最主要的原因是在金融危机面前,外资彩电失去上游屏资源控制的优势,如今三四级市场成为中外彩电品牌过招的舞台。而外资品牌在华的销售渠道狭窄,目前还仅停留于依附大型家电卖场,渠道迟迟没有下沉,导致无法和在三四级市场如鱼得水的国产品牌同台竞技。