



郑州晚报

郑州晚报空调惠民基金

省钱，多一点！

请沿虚线将此报花裁下。即日起，凭报花到苏宁郑州各门店购买空调可在议价的基础上，

挂机多省50元、柜机多省100元。详情见苏宁店堂海报



郑州晚报、苏宁电器“空调惠民行”系列报道(5)

苏宁万台特价空调 周末“开闸”全城祛暑

38℃、39℃、40℃、41℃……绿城郑州的气温像着了魔似的连续飙高，并不断地刷新纪录。高温难耐，急需祛暑，空调用方恨无，此时不买待何时？

来自苏宁电器的销售数据显示，接连几天苏宁空调同比增长5倍以上。记者日前走访苏宁电器二七广场店、棉纺路店时见到，空调区的客流远远高于前期，个别品牌“人满为患”，各空调品牌的促销力度不减，爆炸贴、海报明示的特价空调更是随处可见。

河南苏宁电器总经理王军透露，鉴于高温持续不下，市民空调需求猛增，苏宁电器空调品类将在前期活动的基础上全面加大促销力度，十余个品牌将近1万台的特价空调库存储备周末全面上市热销，力保市民安度盛夏。

晚报记者 李无双

空调价格探底 再现最佳购买契机

据悉，苏宁电器本周启动的空调销售旺季期间，部分机型优惠幅度达到3000元；美的、惠而浦、海尔等主流品牌的特价机也比往年降得更直接；套餐优惠、送赠品屡见不鲜，久违的千元惊爆机也重现市场，一举拉低空调整体价格。

业内人士分析，空调销售6月底才开始“翻身”，对厂家而言有些晚，剩下的旺销时间才一个多月，这对空调厂家而言，要在短时间之内消化高危库存，价格之战不可避免。这对于消费者来说是件好事。

河南苏宁电器总经理王军在接受记者采访时也证实了这种说法，他表示，近日，一些主流品牌的空调厂家也在不断地与苏宁电器接洽，主动要求降价参与促销，并提供大量的特价机型、赠品等海量促销资源，以期借苏宁的优势渠道全面消化库存。苏宁电器周末即将释放的大量库存其中一部分就是由工厂紧急调配的。

苏宁空调阳光快车 最快两小时抵达

空调是半成品，七成在安装。随着空调销售旺季来临，消费者购买空调的关注点也由空

调价格转向了空调安装等售后服务。

记者了解到，在空调旺季售后服务过程中，送货及安装速度是空调销售过程中受到消费者普遍关注的地方。

对此，河南苏宁电器总经理王军也表示，苏宁电器已经全员行动，全面开动“送装”绿色通道，保障消费者第一时间购买、第一时间送货、第一时间安装、第一时间使用；最快保障4小时送货到家，2小时安装到位。保障郑州市民安度盛夏。

酷暑难熬 此时不买空调更待何时

记者在苏宁电器二七广场店看到，惠而浦、

美的、海尔、奥克斯、志高、三洋、松下、春兰、海信、长虹、TCL、LG等知名品牌空调都在促销之列，降价幅度200元至3000元不等，并且对高效、家电下乡机型均有相应的补贴。

“这样的价格降幅已经好几年看不见了，其实从2005年开始，空调的价格是在逐年上涨的，今年却又一下子滑到了谷底。明年价格将出现结构性上涨，像这样的价格低点以后几年内都不会出现了。”一空调知名品牌的高层告诉记者。

新闻1+1

冰箱、彩电、手机、数码、电脑亦开“惠”宴

据最新消息，苏宁电器冰箱、彩电、手机、数码、电脑等也已开启促销浪潮：冰箱价格平均拉低10%~30%。参与品牌奖覆盖海尔、西门子、三星、美的、美菱、新飞、LG、松下、博世、海信、容声等国内外知名品牌。

另外，诺基亚2009年首款3G手机即“光影对讲机”的6700c、三星新款音乐手机M2710C将在苏宁电器闪亮登场。其他如数码、电脑等也“众妙齐列”，恭候大家的惠顾。还安排有学生促销专题活动。

长虹、威科姆科技、河南联通 三强打造“数字化家庭”

——长虹平板进入“内容时代”

最近，记者从河南省彩电行业得到消息，长虹郑州销售分公司联合郑州威科姆科技股份有限公司、河南联通共同打造宽带数字化家庭，也标志着平板电视进入“内容时代”。

“数字化家庭”是一个由个人电脑、各种通信和消费类电子设备组成的具有互操作的互联互通网络，能够建立理想的无缝环境，实现视频、音乐、游戏等数字媒体及内容的消费和共享。此概念早在2005年初在行业提出，但由于行业跨度大、资源整合难，一直以来没有真正推向市场和实现商业化。

在五一期间，长虹推出“乐教”电视在市场上获得了巨大成功，长虹乐教电视受到市场和

消费者追捧的秘密就是它不再是单纯的电视，而是通过乐教网站能够实现教育、健康、娱乐、影视、生活百科等海量生活中需要的资讯，电视内容成为行业发展的方向和消费者购买的主要因素。

此次三方联合推出“宽带数字化家庭”应用新业务，由郑州威科姆科技在后台采用最新的视频处理技术，对大量的电视频道内容进行搜索、存储、编辑，使各类精彩节目随时提供在用户面前，可以不按电视节目时间而是根据自己的时间来看电视，通过河南联通（原河南网通）的宽带推送节目内容，接入家庭后经由终端接收设备与平板电视连接，就可以实现家庭

无线上网、精彩纷呈的节目内容在线点播、电视节目录制、本地视频播放、信息查询等功能，从而为消费者打造一个数字化家庭。

据了解，目前三方的合作已经进入实质性的操作阶段，记者并在家电卖场发现相关的信息，为此，记者致电长虹公司求证，得到的答复是该项目已经完成前期论证，目前郑州市区部分家电卖场已经接入设备，同时，促销活动也同时展开，购买长虹乐教电视可赠送“宽带数字化家庭”，并将入户宽带从2M升到4M，在本周末消费者就可以在现场体验“数字化家庭”带来的美妙享受。

晚报记者 樊无敌

海尔

从距离用户最近的地方创新

为了满足欧美用户的潜在需求，海尔冰箱的欧美设计师从用户中了解到他们对高端冰箱空间不足的抱怨。就是基于用户的抱怨，海尔冰箱的欧美设计师靠创新“砸”掉了传统对开门冰箱上的竖梁，开发出了具有超级空间的法式对开门冰箱。不久后，这款冰箱就被国际同行模仿。今年，这款冰箱又凭借“超级空间”的创意与雷克萨斯、苹果共同成为影响世界的“十大创意产品”之一。

据悉，海尔建立了IEC首个创新标准的实践基地后，最先受益者是中国消费者——既能买到高品质的家电产品，又能享受到由海尔提供的国际领先的生活方式。海尔因为总是为满足用户需求而创新，因此其创业起家的冰箱产品已经以6.3%的市场占有率超越美国惠而浦成为新的世界第一。

樊无敌

海尔“畅享”热水器 受家装设计师热捧

郑州室内装饰行业协会联合50余位来自家装设计公司的设计师齐聚郑州，与海尔热水器的家电专家们开展了一个关于家电艺术风潮的热烈讨论，其中，曾获得过德国IF工业设计大奖的海尔畅享系列电热水器，以出色的艺术设计、先进的科技应用脱颖而出。

“畅享”打破了传统热水器无法搭配个性浴室的弊端，解决了一直以来设计师苦于找不到合适的水器配合装饰效果的难题。”中国建筑学会室内设计分会常务理事、第十五（郑州）专业委员会主任孙华锋表示，“畅享”实现了对整体家居装修风格上的百搭效果，无论是跨界风，还是混搭风，畅享系列颠覆性的创意外观，都能很好地融入其中，独有的领先科技和人性化功能，更令其达到了同类产品无法比拟的高端水平，受到推崇也是必然。

樊无敌

TCL冰箱：发力中原市场

近日，从TCL集团白电事业部河南管理中心传出佳讯：TCL冰箱、洗衣机产品截至目前，用6个月时间超额完成2009年销售任务！超额300%以上！

TCL冰箱、洗衣机、冰柜产品在河南默默耕耘多年，今年在中原市场突然发力。“TCL冰箱、洗衣机、冰柜销售网点从无到有，至今在全省销售门店已经达到500家，到今年年底，我们计划全省销售门店总数将达到1000多家。省会郑州市市场的销售门店总数也将由目前的20多家增加到100多家。”TCL集团白

电事业部河南管理中心销售部经理李扬稳还告诉记者：“TCL冰箱是今年家电下乡中标产品型号最多的，达到45个，借助家电下乡东风，伴随着迅速扩大的TCL销售网络，强大的快速分销能力，使得TCL白电在中原市场的销售份额不断扩大。目前，已经成为河南白电市场一支生力军，TCL白电奇迹正在河南上演！”

据记者了解，TCL冰箱作为行业新军之所以在中原市场异军突起，不仅得益于其在中原市场战略战术的改变，而且，也与其重点向中

高端兼顾高、中、低全产品发展的战略有着莫大关系，TCL近几年来潜心研发的高端产品，以“打造低成本的豪华产品”为基本设计理念，产品一经投放中原市场，反响很好，比如一款被TCL命名为“全温带”系列的冰箱，不但满足了新生代用户容积大、超级节能、超低噪音的需求，其“全温带宽限软冻室”还可自由调节温度，实现了不同食品的最科学保存状态，让新鲜“各就各位”，真正实现“节能”和“保鲜”同步。

晚报记者 樊无敌