



# 五星国庆大礼 惠送全场

9月30日—10月9日，顾客在五星电器各卖场购物，全场累计两件及以上商品：

满560元送  豪华电水壶

满2600元送  名牌微波炉

满3600元送  全自动豆浆机

满9600元送  19英寸液晶电视

满16000元送  笔记本电脑

图片以实物为准

特价，对公不参加，各级礼品不重复领取，送完为止。



## 迪信通打造手机“欢乐卡” 通讯连锁 首推手机储值式营销

国内通讯连锁巨头迪信通今日宣布，推出储值式营销“欢乐卡”以迎战十一黄金周市场，此卡在全国通讯连锁行业尚属首次推出。

晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图

迪信通总裁金鑫表示，目前迪信通共投入1亿元，全国首推手机储值“欢乐卡”。此卡分为100元、200元、500元、1000元、2000元、5000元、10000元七种面额，每张售价与面额相同。消费者在购买欢乐卡后，可在指定时间内使用欢乐卡在迪信通任何门店以卡内金额购买通讯产品，目前此卡已登陆迪信通北京130余门店。

同时金鑫表示，消费者在购买储值欢乐卡的同时，亦可享受优惠服务。例如，购买面额500元欢乐卡可获50元增值下载服务，购买1000元欢乐卡可获电池座充配件套包和下载体验，购买2000元充值卡可获蓝牙耳机和海陆通商务套装等。

金鑫认为，今年十一、中秋双节同时到来，随着经济复苏，消费者购买力增强，十一黄金周市场将会迎来今年通讯消费最大高峰。据权威

机构统计显示，今年国庆将有超过40%市民选择消费过节，这部分消费者将拉动全国国庆通讯市场。

研究机构赛诺最新发布的数据显示，7月份3G手机总销量为25.1万台，仅占2G手机销量的2%左右，三大运营商均遭遇着3G手机滞销的尴尬。

此次推出手机储值欢乐卡同样适用于3G产品销售。针对十一期间3G产品销售，金鑫表示，此前未重视零售渠道、促销力度小，是3G手机市场表现不佳的重要原因之一，所以今年十一期间将重点加大零售渠道的促销力度。

据悉，通过和中国移动深度合作，迪信通目前已铺货6款TD深度定制手机，最高返话费2400元。

中国电子商会副秘书长陆刃波认为，十一



黄金周市场历来是通讯连锁必争之地，而今年十一通讯市场最大看点是3G手机销售，运营商目前已基本公布3G资费标准，而与之相配合的渠道商也通过新型营销模式、大额资费补贴等方法对3G产品进行促销，此次十一或许迎来3G产品销售首个高峰。

## 通讯巨头瞄准中低端市场 迪信通包销三星音乐手机

国内通讯连锁巨头迪信通今日宣布，已与三星电子结成战略同盟，独家包销三星最新款三星E2120C音乐手机。

根据目前迪信通和三星已达成协议，双方将采取直供合作模式，未来三个月迪信通将成为三星新机E2120C全国唯一直供渠道商，将目标锁定中低端市场的消费者，预期销售价格600元左右。

据悉，此款三星E2120C正是三星中低端市场中2G产品最具竞争力的代表作，除拥有在价格上相对低的优势外，还包括外放收音机、MP3播放器、30万像素数码相机等功能，且最大支持2GB扩展存储卡，其外观也简洁明了，是三星手机2009年主打新品。

迪信通总裁金鑫表示，由于受到金融危机的影响，更多的人约束自己的追潮欲望，更理智地购买自己的所需，中低端手机仍占市场较大份额，而2G手机则是大众消费目前主要选择。此外，3G手机的出现，又使得2G手机价格纷纷跳水，这在一定程度上更迎合了大众消费心理。

权威市场调研公司GFK数据显示，受经济危机影响，2009年1-6月，600元至1500元低端机型销量增速明显，其中价格低于600元低端手机占比高达39%。

同时，根据迪信通内部统计，三星手机目前在迪信通销售系统中，占到20%左右份额，一直稳步居于前三位。其中在中低端机型销售中，由于三星手机的简洁设计和高性价比，

在600~1500元手机销售统计中，排名第一。

迪信通包销此款三星手机，争夺中低端市场份额，充分显示通讯连锁已将视线瞄准中低端市场决心。迪信通副总裁预计，通过全国超过1000家自营门店销售，此款手机月销量将达2万台。

对此，中国电子商会副秘书长认为，在3G时代全面来临之际，2G手机必然受到冲击。通讯连锁通过包销中低端机型，此种更加务实的态度，正是迎接3G手机时代来临后给2G手机带来的冲击，更加实惠、合理的价格在经济危机下更迎合了消费者心理，同时也给商家争取了较大的市场份额。

晚报记者 冯刘克 文/图

## 节前买空调防忽悠 三招帮您来搞定

十一黄金周是选购家电的高峰期，这时商家的降价促销等活动也是五花八门，扰乱了不少想要购买家电朋友的正常选购。俗话说“买的永远转不过卖的”这句话还是有一定道理的。所以我们在选购家电时，包括选购空调时都要“货比三家”用价格说话，最后再定从哪买。

首先，要忍得住。

不少朋友到卖场之后看好一款家电产品，其实本来买的欲望并没有多大，但是在听完促销员的一阵推广之后，自己的信心就开始动摇，

接着促销员会告诉你这款产品特价到什么时间，周六、周日两天就会结束，这就更加让你有了购买的想法。所以这时，一定要忍得住，这样才不会在意识冲动下购买完产品之后后悔。

其次，多对比。

对于河南来说，虽说家电卖场不是一个挨着一个，但是大型的家电卖场在这还是比较的多，购买的时候我们可以多逛几家，都当做自己要立马购买来砍价，之后等价格降到最低就可以有一个量的参考，知道究竟哪的更便宜。

最后，当然是挑服务和赠品。

一般大型的家电卖场赠品都是购买这个品牌自带的赠品，有他的自带商标，如果是卖场给配送，则要问好赠品是否有品牌，有售后保障等一些系列的售后服务。

还有就是有的家电比较特殊，比如空调和洗衣机等都要送货上门时附带安装的要求，这时就要明白，安装时什么是免费的，在什么情况下收费，以免等到安装时才发现很多项目是需要另行收费，让自己买得也不开心。 樊无敌

## 十一选购要诀 四窍门看穿电磁炉好坏

由于环保、安全、使用简捷，电磁炉已深受人们青睐。寒冬，消费者对电磁炉的需求更高，家庭吃火锅、汤锅，哪能缺了它？电磁炉的选购其实很简单，我们把选购秘诀总结为“望、闻、问、切”。

“望”：面板是否平整无损（避免凹凸或倾斜）；察看底部的散热风扇，选择风扇对角线尺寸大的产品，散热效率的高低会影响内部元器件的使用寿命；电源插头以三脚型的最佳。

“闻”：接通电源开机，保证除了正常的散热风扇的声音外，听不到其他杂音及电流声。

“问”：问清楚面板的出处，以进口和国产A级为上层板；产品有没有自己希望的功能设计，如非正确操作时自动报警、自动关机等。

“切”：切切实实操作一下，按下每个控制键，看有无坏的；可以用锅具烧水，看不同温度挡能否正常加热，其控制温度是否恒定。

买电器警惕消费陷阱“免费安装”。名为“免费安装”，实际上却要收不少钱，日前，工商局、消费者协会等部门联合发布警示：一些商家承诺的家电“免费安装”是幌子，消费者慎防上当。

安装商玩猫腻赚差价。为什么在安装过程中存在这么大的差价呢？据业内人士介绍，“热水器、空调等的安装是需要高技术标准的工作，很多企业为了节约成本，就把这项工作直接委托给卖场，而有些卖场则进一步“转手”，找到社会上其他的安装人员来完成这项工作。”

某大型电器卖场售后服务部负责安装热水器的王师傅向记者报料说：“拿热水器来说，虽然热水器厂家在售后安装上有严格的管理规定，不论由哪个商家销售，安装时都必须使用指定的配件，这部分费用由厂家支付。但我所在的这家电器卖场售后部在给用户安装时使用的配件却是指定外的杂牌，这样就可以在

其中获得额外的利润了，价差高达300%。”

“安装时工人只说自己是厂家的，消费者就不会有太多戒心，而事实上，很多安装收费都不标准。”

工商部门要求明示安装收费。据国家工商局和中国消费者协会统计，仅6月份一个月，该处就受理了12位消费者有关家电安装收费问题的投诉，主要集中在空调、燃气(电)热水器上。但到底该收多少安装费？目前并无具体的相关规定。因此有关部门在协调时也遇到了问题。

专家表示：根据《消费者权益保护法》规定，在产品销售过程中，商家应该明确告知消费者产品的价格，以及是否包含安装过程中产生的材料费、工时费等。否则，就涉嫌欺诈消费者。据了解，工商部门已将此情况向商家发出提示，要求其销售电器时对安装收费项目予以明示，以保障消费者的知情权。 樊无敌