

# 80后结婚“新三样” 海尔冰洗空成套变频是首选

新年新婚,正是置办家装的好时机。2010年新春的家电市场呈现出一片红火景象:各大商场熙熙攘攘的人群——忙着结婚的、更新换代的,使得家电商业绩直线上升。记者日前从国美、苏宁、五星等各大家电卖场获悉,今年的变频家电市场格外红火,尤其是海尔成套变频系列家电,更是受到80后新婚一族热捧,其变频冰箱、洗衣机、空调成为2010年结婚必备“新三样”。

说到中国式结婚,结婚三大样是必不可少。上世纪六七十年代的结婚三大样是上海牌的手表、蜜蜂牌的缝纫机和永久牌的自行车。进入80年代,生活水平有了普遍的提高,“三大样”的标准也变成了冰箱、彩电和洗衣机。到了90年代,“三大样”又随之变成了空调、录像机和电脑。到了现在,家电产品不断更新换代,结婚新三样变成了变频洗衣机、冰箱和空调。

目前,冰洗空成套购买受到越来越多消费者青睐,其中以80后最为突出。正在商场海尔专区选购成套家电的80后小丁夫妇向记者表示:“我俩都是80后,特讨厌繁琐,成套购买省去了频繁逛各种家电卖场,挑式样、挑功用的一系列麻烦,我们不仅省钱、省时间了,也不必



我的海尔 我的家

为以后家电之间的兼容性和以后成套升级而烦恼,这是其他单品购买方式不能实现的。”另据了解,作为2009年末欧洲透视公布的全球白电品牌排行,海尔白电系列产品位居全球第一所引起的连带效应,冰箱、洗衣机、空调等变频产品的套购成为追求品质消费者的首选。

五星电器二七店销售总经理向记者表示:“海尔是第一个,也是目前唯一能推出‘成套变频家电’的品牌,海尔在冰箱、空调、洗衣机等系列白电产品同步实施的变频技术推广,为消费者成套购买提供了可能,为行业开启了冰洗空成套购买先河。所以,最近的变频出货几乎

全线被海尔包揽!”

在卖场中,记者看到,海尔推出的拥有“无级变频”技术的变频冰箱,凭借“全温区”技术实现了精准保鲜;无氟变频空调实现了“2分钟速热”,制热最快;洗衣机“S-D芯变频”技术成行业独创,使电机没有碳刷的磨擦,实现了“静音洗衣”……

在购买高档变频家电的同时,我们来算一笔账,根据海尔研发实验室的模拟使用数据显示:采用海尔“无级变频”系列变频冰箱,一年可省电费150元左右;加上海尔“S-D芯变频”技术的洗衣机,一年可省电费185元左右,省水费180多元;采用无氟变频技术的变频空调,一年可省电费460多元。消费者购买一套海尔成套变频白电产品一年可省980多元,近1000元!

元旦期间在同一店面一次性购买海尔成套家电,金额达到6000元以上(热水器+厨电满4000元)都有丰厚大礼赠送。礼品包括海尔厨电两件套、欧式精品小家电四件套、海尔欧式精品小家电二件套、海尔手机、海尔豆浆机、海尔LED护眼灯、海尔电饭煲等,此外海尔各产品线还对购买指定产品的消费者推出了丰富的特别大礼。

晚报记者 樊无敌

## 事件:张大中“改行”做投资

继今年4月认购了TCL集团定向增发1000万股之后,25日,大中电器创始人张大中斥资额将近1.3亿元认购海信电器700万股,排名第七。

点评:看来,在退出家电行业之后,张大中成立了大中投资,主要从事企业风险投资、整合并购上市等业务。不过,他所关注的还是之前从事的老本行——家电行业。而目前大中投资拥有超过40亿元的单项投资能力、超过百亿元的可持续投资能力。

## 事件:苏氏父子套现上亿元

27日,苏泊尔披露减持公告称,第三大股东苏增福从今年6月29日至12月24日,通过深圳证券交易所系统减持460.5万股公司股票,占总股本比例约1.04%。

点评:苏增福为苏泊尔创始人,此前已有减持行为,加上其子苏泊尔现任董事长兼总经理苏显泽也于10月减持公司股份,至此,父子半年共套现11491万元,而苏氏家族淡出苏泊尔的意图愈加明显。

## 事件:诺基亚手机部分充电器存在触电隐患

12月24日,国家质检总局发布2009年8号风险警示通告,指出部分与诺基亚手机一同出售的特定型号(AC-3E、AC-3U、AC-4U)充电器存在安全隐患。

点评:该充电器的塑料外壳松动并脱离,使得内部件外露,如在此情况下接触到正在充电过程中的充电器,可能引起触电危险。如有消费者因使用上述型号手机充电器受到伤害的,可向省检验检疫局报告。

## 事件:小天鹅7.32亿收购荣事达

12月24日,小天鹅发布公告称,小天鹅以8.63元/股向美的电器发行8483.2万股A股股份,共计约7.32亿元,用来购买美的电器持有的合肥荣事达洗衣设备制造有限公司9414.50万美元股权,即荣事达洗衣设备69.47%的股权。

点评:至此,小天鹅收购公告给美的的资产重组画上句号。今后,美的电器洗衣机资产将以小天鹅为唯一平台发展。而资产重组后,荣事达洗衣机成为小天鹅的控股子公司。小天鹅将拥有“小天鹅”、“荣事达”及“美的”三个洗衣机品牌。对此,美的白电集团的脉络清晰,小天鹅成为“美的系”洗衣机平台,美的电器将成为“美的系”的空调、冰箱业务平台。

## 事件:长虹全面停产普通平板

25日,长虹电视宣布,将全面停产旗下32英寸及以上普通平板电视生产,长虹未来销售的平板电视中,网络功能将成标配。

点评:长虹全面停产普通平板电视的做法是具有前瞻性的,平板电视与网络功能的融合是未来家庭显示设备发展的必然趋势,长虹与中国电信连续性的合作为其走在网络电视的行业前端打下了坚实的基础。

## 事件:夏新电子确认49笔债权

12月28日,夏新电子发布公告称,福建省厦门市中级人民法院对夏新第一次债权人会议后管理人核查确定的49笔债权进行确认,金额共计3.66亿元,即日起生效。

点评:此次债权确认共涉及普通债权47笔,金额共计2.19亿元;担保债权2笔,金额共计1.46亿元。经法院核查,共有653家债权人向夏新电子股份有限公司管理人申报了债权,并确认了其中的603笔,编制了债权表,因各种原因,夏新电子管理人对其余50家债权人申报的债权无法在第一次债权人会议前审查确定并提交第一次债权人会议核查。

中国网络电视台正式启动 国产长虹3G网络电视唯一亮相

# 长虹42英寸网络电视普及价5990元

12月28日,中国网络电视台举行启动仪式。作为重要的网络电视显示终端厂家,长虹作为业界唯一的代表受邀参加了网络电视产品展示。中央领导同志及其他相关政府主管部门负责人在长虹乐教网络电视ITV55820D机前认真观看了中国网络电视台的上线演示,并给予了高度评价。

作为网络电视的领导者,长虹2009年提出了“乐教-我的生活专家”的主张,逐渐完成了全系列乐教网络电视产品线的布局,不但产品品类涵盖了LED、LCD、PDP,而且产品屏幕也覆盖了各个主流尺寸段。尤其是2009年9月份,长虹发布了可支持3G无线连接的乐教网络电视,带领网络电视产业进入3G网络电视时代。

行业资深专家陆刃波指出,此次受邀参展中国网络电视台启动仪式,说明国家相关主管部门、广电系内容合作方对长虹乐教网络电视的认可和接受,网络电视还是要看“国家队”!

为庆祝中国网络电视台启动,长虹拿出了全系列的3G网络电视引爆元旦促销,58英寸超大网络平板元旦特惠14990元,24英寸家居小液晶1690元,46英寸节能液晶4990元,现在预定LED网络液晶加上价值660元的网络机顶盒,除了享受购机特惠,同时还有WIFI套装、长虹低音炮、数码相机等超值好礼赠送。

晚报记者 樊无敌

# TCL携男篮一起淘汰旧电视

日前,全球彩电巨头TCL携手中国男篮,发起“告别旧电视,2010年我们选择TCL互联网电视”让利大促销,让您轻松告别旧电视时代,迎来互联网电视的精彩。伴随着产品的热销、液晶模组整机一体化项目的投产,TCL在彩电领域的竞争力大幅提升,TCL以417.38亿元品牌价值,蝉联中国彩电第一品牌,代表中国品牌率先闯入全球前六,成为中国第一大彩电集团。

历来的元旦期间,都是购买家电产品的好时机。据了解,眼下买TCL互联网电视,均可享受多重惊喜:全线产品最高优惠超过30%;全球首发65英寸互联网电视特价29999元;P10、

V10两大系列互联网LED最高优惠3000元,40英寸互联网电视惊爆价4999元。此外TCL还推出贺岁豪礼送不停活动,购买指定型号赠送价值1999元TCL健身单车及TCL挂烫机、TCL电压力锅、TCL电饭煲、TCL美容套装、TCL高清射频频线...2010年将迎来“互联网电视普及年”。作为互联网电视的引领者,TCL让利加速互联网电视的普及,让更多家庭轻松告别旧电视时代,享受彩电升级带来的新精彩。更多详情请咨询全省各TCL彩电专柜。

晚报记者 樊无敌

# 美的携手家乐福洗牌炊具行业



12月22日,记者在“美的炊具携手家乐福全国上市新闻发布会”上获悉,美的与家乐福达成共识,美的炊具将在家乐福全国143家门店全面上市。

由于炊具市场技术门槛较低,品牌繁多,而且同质化严重,成为制约炊具行业市场发展的瓶颈。同时,一些炊具厂家在材料上以次充好,劣质的炊具容易生锈,产生氧化铁。如果常用这种炊具炒菜做饭,会对人体健康产生严重的危害。

在此行业环境下,美的携带融入最新科技的IH磁热锅重磅出击炊具市场。据美的生活电器事业部国内销售公司总经理马刚介绍,IH磁热锅真正实现了能爆炒、热效率高、寿命长久、补

铁、不锈钢等多项性能的综合,被称为“全能炒锅王”。

美的IH磁热锅采用尖端军工防锈HOTO技术,将现代技术与传统工艺完美结合,真正实现铸铁无涂层不锈。锅厚底薄身,锅体更轻巧,储热性能更好,凸显了人性化设计风格;其1300℃钢模压铸技术,增加锅体组织的致密度,有效地防止了锅具的刮磨,增加使用寿命。由于表面采用了数控精磨技术,锅具表层更细腻,抗粘且减少油烟。此外,IH磁热锅锅体均采用精选的优质原生铁,铁质纯正,可以充分补充人体所需铁元素,有利于人体充分吸收营养。

马刚表示,此次美的与国际超市连锁巨头家乐福的深度合作,正是看中家乐福门店多、客流量大以及品牌优势,这成为美的炊具快速切入炊具市场的“快车道”。

中国五金制品协会常务副理事长石曾兰表示,美的的强势进入势必会引发炊具行业的一次变革,炊具品质及科技含量将进一步提升,品牌集中度也会进一步加强,炊具行业也面临重新洗牌的局面。

晚报记者 樊无敌