

# 五类顾客选择TCL互联网电视

**新房:**一摆进客厅,马上觉得家里装修上了个档次!

张先生的新家刚刚装修完毕,今年的春节准备在新家过年。上周,他最终选择了一款55英寸的TCL超薄LED X10。这款电视应用新一代超薄LED屏,画质表现非常出色;外边框采用铝镁合金材质,有很强的金属质感。

**结婚:**用它和最爱的人一起看电影,感觉浪漫又温馨!

28岁的刘小姐说,当初只是觉得P10的外观很好,又浪漫又时尚。在用了一段时间后,才惊叹原来互联网电视这么好玩。这段时间,刘小姐已经被里面丰富的电影、电视剧给迷上了,晚上和老公一起看部电影,感觉非常温馨。除了看电影,刘小姐还特别喜欢它的卡拉OK功能,过

几天朋友到她家来聚会,她期待着一展歌喉。

**换代:**老电视早该换了,干脆一步到位买互联网电视!

刘先生认为,虽然现在液晶电视价格不像以前那么贵了,但对于普通家庭来说,仍是一笔不小的开支,买了就要用很多年,因此在选的时候要货比三家。现在是互联网时代了,而且国家正在推进“三网融合”,如果电视不带互联网功能,怕是要很快过时。在比较了所有品牌后,TCL mitv 互联网电视独特的智能升级,以及丰富实用的互联网功能,将他的顾虑彻底打消。

**春晚:**一家人团聚好热闹,超大屏幕相伴多喜庆!

老马选购了一台TCL的65英寸黑水晶互联网电视后介绍道,这可是全世界最大的互联

网电视,用它看春晚,主持人就像站在你面前,等于咱也去了趟春晚现场。更让老马满意的是,这款互联网电视配备的是黑水晶屏,表面有纳米涂层,可以防止光线散射,画面清晰得不得了,连头发丝都看得清楚。

**假期:**在自己的小窝里,用它享受快乐时光!

作为朋友圈里的潮人,在电视的选择上阿天有自己的一套。他之所以选择互联网电视,就是喜欢强大的功能。以游戏为例,年前还会进行自动升级,增加“中国象棋”,“五子棋”,“数独”,“钓鱼”四个游戏,再加上先前就有的“斗地主”,“网球”,“自行车”,光是游戏就有七个。而且,未来还会不断升级,精彩会越来越来。

晚报记者 樊无敢

每周声音

李东生:“走出去”是持久战

2009年,TCL的全球化经过了整整十年的历程,终于实现了整体赢利,取得国际化战役的初步胜利。我体会最深的一点是,企业“走出去”是一场持久战,一定要有坚持的毅力、务实的发展观,才能在竞争中取得胜利。胜利往往在“再努力一下”的坚持中。从长远战略上看,“走出去”是必然的。经济全球化是一个大趋势,国家与地区间的经济壁垒将会越来越少,中国的开放度也会越来越高,如果只是守住中国市场,未来的路只会越来越窄。TCL董事长李东生就“TCL走出去必须经历”时如此说。

董明珠:虚标能效就是给国家抹黑

“国家出台的一系列推动内销的政策带给企业很大帮助,但遗憾的是,有的企业却并未以‘诚信’来回回报国家。个别企业用低效的5级空调冒充高能效的1、2级空调,换取补贴的行为,就是利用国家的政策骗取国家的支持,是给国家抹黑。”广东格力电器总裁董明珠就“空调能效虚标”时表示。

何阳青:国美今后不卖场地类产品

跳高到了一定程度就只能一厘米一厘米往上升,如果想要更高,只能改撑杆跳,以前没有找到撑杆跳的杆子,现在我们找到了。国美之前“低收益、低风险”的“商业地产物业管理模式”已经走到尽头,未来,商品采购、销售商品的差价收益,才是支撑国美未来发展的商业模式。国美电器副总裁何阳青就“家电连锁新游戏规则”时强调。

张近东:苏宁网店比实体店价格低2%

从理论上讲,网络不应该比苏宁实体店价格有明显优势,预计网络销售的价格最多比实体店仅低2个点,算上管理成本以及规模和维修成本,网上销售的价格与苏宁并不具备任何优势。消费者回去易购产品,并不是因为价格,而是消费习惯,相信未来的网店与实体店之间是相互促进的关系。未来的3年到5年期间,不会有B2C的电子商务网站从规模、成本以及价格上比苏宁更有优势。苏宁电器董事长张近东就“易购上线”时回应说。

刘棠枝:外资LED电视存在暴利

截至目前,消费者对于LED电视产品的关注度已高达75%。但由于价格过高,LED电视令众多消费者望而却步。外资LED价格高出普通液晶近一倍显然存在暴利的情。同时,刘维也将春节旺季的LED价格下调最高30%。创维中国营销中心总经理刘棠枝就“LED电视存在暴利”时炮轰外资。

方洪波:美的空调冲刺2300万台销量目标

随着变频空调产业链的整体发展,变频空调价格会逐渐走低,与定速空调的价格差也会缩小,这为变频空调的快速普及打下了基础。因此,美的空调2010年销售目标是国内市场1300万台,海外市场1000万台。冰箱继续巩固行业第二位置,洗衣机争取三年时间成为国内第一。美的电器董事局主席方洪波就“美的空调销售目标是否对地位形成挑战”时透露。

屈臣氏入驻新乡

日前,亚洲最具规模的保健及美容产品零售连锁店屈臣氏新乡店在大商集团新玛特商场盛大开幕。屈臣氏入驻新乡,不仅为这座古老城市带来了现代、时尚的元素,也标志着屈臣氏正式进军中原市场。

屈臣氏个人护理店(屈臣氏)是目前亚洲区最具规模的保健及美容产品零售连锁店,在10个亚洲市场及两个欧洲市场包括中国、新加坡、泰国、马来西亚、菲律宾、土耳其、韩国、印度尼西亚和爱沙尼亚拥有1700家分店及1242家驻店药房。中国屈臣氏拥有500多家分店,是中国目前最大规模的保健及美容产品零售连锁店。长久以来,屈臣氏不只在质量与创新方面建立了良好的声誉,更赢得顾客的高度信赖。 钟飞

# 家电市场打起促销牌 购买美的微波炉最实惠

时至岁末家电热销黄金期,记者走访各大卖场发现,不少企业纷纷让利,打起节日促销牌。其中美的微波炉推出“五虎齐贺春,健康蒸立方”元春促销活动,购买指定“五虎上将”蒸立方微波炉可享受超低价和三重好礼,物超所值,非常实惠。

据悉,“五虎贺春”活动从2009年12月20日开始,持续到2010年2月21日。此期间参加活动的消费者,可享受微波炉“五虎上将”的超值精品体验,更有三重优惠。第一重,消费者购买指定五款机型可享受促销价和促销礼包;第

二重,特定消费者在促销价的基础上享受再折100元的优惠,并有新春赠品相送;第三重,任何消费者购买其中四款机型,还可获赠小巧实用的美的蒸蛋器。

美的微波炉负责人告诉记者,享受第二重礼的消费者包括四个群体:以旧换新的消费者;携带2009年1月1日后的结婚证新婚夫妇及准生证、出生证的新生儿父母;在微波炉淘宝官方旗舰店或终端卖场购物的团购客户;凭美的微波炉报花广告优惠券或美的官网下载电子优惠券的消费者。

# 迪信通春节促销:三“抢”拍案惊奇

近期,迪信通又迎来了手机业新一轮的春节黄金周备战高峰。作为全国最大的手机连锁企业,迪信通携手各大厂家正在紧张筹备年末形式多样的新春促销。春节作为一年中最重大的节日,迪信通誓言,不管是价格还是赠品或是活动,将是一年之最红,迪信通更是瞄准了“新春送礼”的市场,全国让利数十亿,特价机数百万台,准备给春节手机市场再添一把火。

晚报记者 冯刘克

9亿元备下新春年货

近日获悉,早在2009年年底的时候,迪信通就未雨绸缪,以手机巨人的王者姿态与各手机厂商签订了9亿元的新春手机采购订单,100万台新春特价手机将铺遍全国,这标志着迪信通正式启动了新春“手机年货市场”。特别值得一提的是,迪信通与诺基亚、摩托罗拉、索爱、三星等著名厂家签订了畅销机型优先供货协议,

并且各特价手机、包销手机、首销手机也将在贺岁盛典时隆重引爆,届时将普惠中原广大市民。目前,这些畅销机、特价机已经进入了河南迪信通的各个门店。确保了消费者春节购机不断货。由于迪信通全国连锁,大额采购的方式,使消费者在迪信通买到的价格都非常便宜。

一直以来,河南迪信通就是凭借着全国手机连锁这个巨大的航母平台,牢牢的掌握着中原手机价格风向标这个大权,从而使得各个手机零售英雄在面对迪信通的震撼低价标杆,引得无数英雄“竞相折腰”。

新春贺礼:三“抢”拍案惊奇

据了解,此次迪信通备战春节黄金周,在其手机资源方面做了充足的准备和合理的分配。总部作为各个分公司的强大后盾,更是为新春抢购了数十万台实惠手机,其中包括了市面上主流的、时尚的机型,从30万像素到百万像素及以上的摄像手机,还有一大部分的超低

特价手机。河南迪信通在货源充沛的同时还将举行一系列的活动措施:第一、迪信通单台特价手机让利300元~500元,实现真正的0元购机;第二、买G3手机,送200元~3400元话费;第三、迪信通上演三“抢”拍案惊奇,一“抢”:活动期间到迪信通任意一家门店购机的顾客可免费“抢”手机,无需购机,预存话费送手机;二“抢”:活动期间到迪信通任意一家门店购机的顾客可免费“抢”话费,0元购机再送话费;三“抢”:活动期间到迪信通任意一家门店购机的顾客可免费“抢”现金,买不买手机,进店现金随便抓。

迪信通有关负责人透露,春节期间,迪信通联手众多手机品牌精心准备的新春好礼,将会轮番送上。欢乐的新年,有买就有送,众多手机厂商送完迪信通再送。

新年的迪信通手机连锁我们期待气象万千的新气象。

晚报记者 樊无敢

冬天必看

# 冷暖空调缘何冬天也怕冷

“天热时用,制冷效果还很好,可为什么天冷时用,制热效果却很差呢?”日前,家住航海路二十七研究所社区的市民张阿姨向记者反映,上周六因为天气冷,想用空调取暖,可是启动了半个小时,卧室温度依旧很低,不知是不是空调出了什么问题?

前两周骤降的气温,使冷暖空调也迎来了销售高峰,不过,在使用过程中,市民也遇到了一些问题,其中“空调制热效果不佳”成为了投诉的热点,那么,究竟是什么因素导致空调“怕冷”呢?作为消费者,又该采取怎样的措施尽量让空调“不怕冷”呢?日前,记者就此进行了走访。 晚报记者 樊无敢

空调“怕冷”,未必是质量问题

采访中,记者了解到,目前市场上9成以上的变频空调为冷暖空调,而定速空调带制热功能的则相对较少。受访商家普遍认为,张阿姨的空调出现制热效果不佳的情况,未必是空调质量出了问题。

“由于空调最早是为制冷而设计的,所以先天注定了其制热效果要差于制冷效果,再加上制热量是在标准工作温度条件下测试得出的数

据,与现实难免有所差距,所以,如果要购买冷暖空调,应当以制热指标为准。”海信科龙一位技术人员介绍说。

对此,不少商家表示认同。格力空调的负责人介绍人士表示,相比制冷,空调制热程序更复杂。据悉,市场上的冷暖空调,大致分为普通型和带电辅助加热型两种。“前者的适用范围温度低于后者,一旦室外温度低于5℃就会停止工作,而后者则相当于里面有个电暖器,可保障在极端天气下实现“超低温启动”,多见于变频空调。”美的空调销售有限公司的张先生告诉记者,相对来说,变频空调更适合在冬季使用。此外,还有商家表示,空调安装不当,使用不当,清洁不当,也有可能影响到空调的制暖效果。

专家支招:让空调“不怕冷”

那么,在使用过程中,消费者又该采取怎样的措施,尽量让空调“不怕冷”呢?

“买空调的时候,不能只考虑制冷面积,应该买功率稍大的空调,才能保证冬天制热的效果。在使用过程中,最好选择中低速风并且水平朝下,这样制热效果更好。”在苏宁电器,某品

牌销售人员告诉记者,一般来说,1P冷暖挂机的制热面积为10~11平方米;1.5P挂机的制热面积为17~23平方米;2P冷暖柜机的制热面积为20~22平方米;2.5P柜机的制热面积为24~28平方米;3P柜机的制热面积为27~30平方米。

在嵩山路海尔专卖店,一位空调销售人员告诉记者,如果过滤网、出风口等位置被灰尘堵塞,也会导致出风效果降低、制热量不足,因此,最好每半个月清洗一次,此外,还应请专业人士对空调室外机进行1年1次的清洗,如果室外机在路边,那么则需要1年清洗2次。如果制暖效果还不明显,就要考虑请专业人员过来补充氟利昂,或者进行检查维修。

那么,在冬季使用空调时究竟开到多少度才比较合适呢?业内人士建议,最好将温度设置在17℃~19℃,不要超过20℃,因为天冷人们穿的衣服本来就多,如果室内温度高于18℃,便会感觉有点热,反而不舒服,而且室内外温差大,容易感冒。此外,如果是第一次使用,应该通风20分钟左右,让空调里积存的细菌、霉菌等尽量散发。平常使用时最好每隔一两个小时开窗通风一次,避免染上“空调病”。