

## 占有率达80%份额 国产品牌领跑智能电视市场

日前,据权威机构奥维咨询公布数据显示,五一期间,智能电视市场零售量的渗透率已增长为8.3%,零售额的渗透率达到了12.5%。其中,TCL、海信、创维贡献了80%以上的份额。

“要说此轮智能电视最根本的突破,还在于智能平台的突破,它不仅将给用户带来海量应用,而且还真正赋予了用户自主选择的权利。”据中国电子商会副秘书长陆刃波介绍,国内彩电巨头此次推出的智能电视新品都普遍搭载了开放式操作系统,有些还搭载了应用程序商店平台。消费者一改以往电视用户只能被动接收电视节目的局限,可根据个人爱好和需要自由选择安装、卸载和更新应用,让电视在功能和应用上进行无限拓展,让用户实现了从“看电视”到“玩电视”的跨越。

智能电视技术的另一个重要战场,就是操作系统和平台的比拼。开放性的操作系统

和海量应用是智能电视的显著标志。在目前国产智能电视使用的智能系统中,Android系统和Windows系统是目前全球最主流的操作系统。

“国内品牌反应十分迅速,在智能电视发展之初就占据了主动。”据陆刃波介绍,在去年五一期间,国外品牌的3D电视一家独大,占据100%份额。随后,国内品牌花了将近一年的时间,直到今年三四月份才迎头赶上,到今年五一,国内品牌才完全超过国外品牌,达到65.1%。而智能电视发展,国内品牌就完全避免了过去3D电视发展滞后的被动局面。他进一步指出,TCL、海信等国产品牌在智能技术取得的重大突破,不仅将推动智能电视行业发展,而且还有助于整体提高国内彩电行业的核心竞争力,改变过去国内彩电行业受制于人的被动局面。

晚报记者 朱江华

## 格力空调蝉联政府采购“大满贯”

日前,中央国家机关政府采购中心公布了2011年中央国家机关空调集中采购项目的中标名单,格力电器技压群雄,蝉联“普通民用定速空调、普通民用变频空调、特殊民用空调、商用空调及精密恒温恒湿空调”五项招标项目的“大满贯”。

作为中国空调产业的领军企业,格力电器一直将核心科技视为企业的生命力,将自主创新作为企业发展信条,致力于节能、环保、低碳的空调产品的研发。其自主研发的一系列核心技术,如超高效定速压缩机、1赫兹低频控制技术,经国家权威部门鉴定,均达到“国际领先”水平,分别代表了我国家用空调在定速、变频领域的最先进技术。特别是应用了1赫兹低频控制技术的格力U系列超薄空调,自去年上市以来,以节能、低

碳、环保在市场上引起了强烈反响。

业内人士指出,凭借掌握核心科技的先发优势,格力空调已经成为政府采购的“超级大户”。

据业内权威杂志《暖通空调资讯》发布的调查数据显示,在过去的2010年度,格力中央空调以9.6%的市场占有率一举登上国内品牌销量冠军的宝座。早在2010年度的中央国家机关空调集中采购招标项目中,格力空调就中标集中采购的全部品类,是当年唯一实现政府集中采购“满堂彩”的空调企业。格力电器再次用行动证明,在激烈的市场竞争中,唯有坚持自主创新,掌握核心科技,才能立于不败之地,真正推动中国制造产业向中国创造转变。

晚报记者 朱江华

## 给衣物最贴心的呵护 松下波轮“精洗”不断

夏季将至,衣物换洗率增高,为了防止高档衣物被洗衣机洗坏这种事情发生,松下泡沫净精洗系列采用具有防缠绕,减低衣物损伤,能洗好衣的高端技术,给这个夏天带来“精洗”不断。朱江华



松下泡沫净精洗系列

### 给衣物一双“温柔手”

一些丝绵质地的衣物,虽然穿着舒适但是很娇贵,一旦在洗涤过程中操作不当,就容易让“心爱”成“心痛”。不过,如果家里拥有一台松下泡沫净精洗系列洗衣机,问题就可以轻松解决了。

据了解,松下泡沫净精洗系列洗衣机运用了如同人手轻柔压洗的精洗技术。通过创新设计,在波轮跟衣物间增加了一块特别设计的精洗网板,使轻薄的丝绵衣物在洗涤过程中不用直接接触到波轮。同时,在四重瀑布水流的作用下,网板上下往复运动,对衣物进行轻柔压洗。如此一来,精洗技术就如同给了衣物一双“温柔手”,让无论多么娇贵的衣物都在洗涤过程中“毫发无损”。

### 让衣物享受“泡沫浴”的美妙

松下泡沫净精洗技术让衣物尽享人手般的

温柔按摩,而其泡沫净技术更是让衣物享受到“泡沫浴”的美妙。

据介绍,松下泡沫净精洗系列洗衣机实现了对原有泡沫净技术的再次升级。在进水的同时,泡沫发生器就能将洗涤剂转化为大量丰富而细腻的泡沫,这些丰富的高浓度泡沫紧密包裹在衣物的周围,并渗入纤维深处,如同给衣物来一次“泡沫浴”,不仅使洗涤剂的去污能力得到更有效的发挥,更加充分瓦解并分离污垢,使洗净率大幅度提升。

值得一提的是,这些柔和的泡沫不仅去污能力强,还具有呵护衣物的作用,洗出的衣物倍加柔软,穿着更加舒适。

消费者王女士表示,在使用松下泡沫净精洗洗衣机之后,完全改变了对波轮洗衣机的认识。她说:“这款洗衣机洗涤效果非常好,不仅洗得干净而且不损伤衣物,那些轻薄、高档材质等衣物可以放心在家机洗了。”

# 持中信中原百姓广场联名卡消费优惠5%

5月28日,让您在出厂价基础上再享30%优惠

前些天骄阳有点烦,自己的新房将在7月上旬交房,而2987元的月供极大地影响了家人的生活质量,装修还要10万元左右,压力太大。她在4月28日郑州晚报看到了中原百姓广场要在5月28日搞大促销的新闻,文章中写道:促销期间所有产品在出厂价的基础上优惠30%,而且持中信中原百姓广场联名卡消费,还可再享受5%的优惠,10万元的建材和家具,可以省去3万元左右。

晚报记者 樊无敌

## A 比出厂价还低30%

再过9天,中原百姓广场“5·28”大型促销活动就要开始了。

中原百姓广场沃玛特家具馆曲美家具河南分公司总经理张惠介绍,入驻中原百姓广场,不仅是品牌渠道布局的需要,更是支持响应“郑西新城”崛起这一宏伟策略的需要。曲美家居厂商非常重视此次活动,不仅提供目前市场上曲美家具最畅销、最时尚、最环保的一线产品,而且在促销策略方面也一反常态。

采用不抽奖、不返现,直接按出厂价的基础上再下调30%的产品价格,进行销售,这样的促销力度还是很少见的,对有需求的消费者来讲,这样的机会实属难得。

## B 是亏售,哪是促销

马可波罗陶瓷河南区总经理韩社会说,以往他们只在东建材搞零售、批发,但市场是瞬息万变的,“中原经济区”建设规划的提出与实施,无疑助推了郑州建材家居行业的发展。

一提及5·28中原百姓广场大型促销活动,马可波罗陶瓷河南区总经理韩社会便深有感触地说:“以往我们只在东建材搞零售、批发,但市场是瞬息万变的,‘中原经济区’建设规划的提出与实施,无疑是郑州建材家居行业‘山雨欲来风满楼’的真实写照,为做好5·28促销活动,我们的促销产品确实是和中原百姓广场所有入驻商家一样,在出厂价的基础上又下浮了30%,而且使用中信中原百姓广场联名卡和中原百姓广场储值卡消费的客户,我们还要再让利5%,你说说看,这哪是促销产品,分明是亏售产品嘛。不过话又说回来,‘以人为本、以义取利’是儒商的真正根本,相信我们所有入驻商家和中原百姓广场一起,只要牢记‘众志成城、服务社会、打造和谐市场’,在不久的将来一定会有所回报的。”

## C 40家装齐助力为5·28添彩

对于中原百姓广场“5·28”大型促销活动,北京实创集团河南分公司准备非常充分。

工作人员周密部署,积极筹备,并以“5·28”活动为中心,设立专项活动组,从资金投入的力度、精兵强将的调配到现场活动内容的预热和氛围布置都是前所未有的,这对于有需求和潜在需求的消费者来说是个大大的利好消息。“参与中原百姓广场‘5·28’促销活动的设计、装潢类的一线知名公司就有40家。而且支持力度也相当大,我们一定会脱颖而出。”北京实创集团河南分公司负责人说。

据悉,国内家电连锁巨头永乐电器已经强势入驻中原百姓广场。并表示要鼎力支持,并倾力参与中原百姓广场“5·28”促销盛会,对本已具备六大业种的中原百姓广场来说,无疑是如虎添翼;再加上中国团购在线现场举办万人团购大会,规模之令人惊叹。

## 圣人孔子尊像落成典礼暨中原百姓广场试营起航仪式22日举行

5月22日,中原百姓广场联合中国孔子文化传播促进会河南分会共同主办,由河南电视台承办的“圣人孔子尊像落成典礼暨中原百姓广场试营起航仪式”将在中原百姓广场盛大举行。届时河南电视台知名栏目《梨园春》也将到现场进行大型祝庆演出活动。

据了解,中原百姓广场此次率先在郑州建材家居行业倡导“传播孔子智慧,打造和谐商圈”,其影响是巨大的,也是目前市场环境所迫切需要的。因为,中原百姓广场建材家居总部基地,作为支持响应中原经济区建设的一支生力军,在郑州西南片区即将试营起航,不仅对郑州建材家居行业的整体格局会产生深远影响,同时对中原广大消费者的认知也将会有所改变。中原百姓广场在搞好商业的同时,不忘消费者的利益,更不忘对社会的责任,其行为更是让人赞叹。中原百姓广场自投建伊始,始终秉承着“树高千丈、百姓为根”的服务理念,以协助进驻厂商运营和管理区域市场为己任,坚持“亲商、重商、养商、富商”的经营理念,为进驻厂商提供多元、个性、系统的解决方案,为建材家具的经销商提供一次退出红海战场,开创蓝海领域的绝佳机会。

樊无敌

