



## 创维健康管理系统云电视热销

# 再不抢 E700S, 明天就没机会了

近日,从家电市场得知,技术创新领先品牌创维集团正在全国范围召开声势浩大的第四届万人团购活动,即日起在酷开网(tuan.coocaa.com)接受报名,预订人数越多,价格越低。最终成交价格将在今日20时公布,并于14、15日进行现场销售。创维集团河南分公司总经理司仕银向记者表示,E700S在全国市场备受欢迎,在郑州市也是明星产品,上市不到一个月,在我市各大家电商场已经进入热销状态。 记者 朱江华

### 创维云电视 E700S 技术创新领先

资料显示,创维云健康电视 E700S 具有全球首创健康管理系统。云健康是创维与权威医学机构联合开发的家庭健康计划系统。它基于专业的健康测试系统,结合无线传输技术设计,在云电视上实时测量体重、脂肪、血压、色盲、心理等6项健康指数,通过云平台对数据进行管理、分析和共享,为家庭成员量身定制合理、科学的健康计划,培养家人的健康生活习惯。创维云电视 E700S 内置有跑步、瑜伽、乒乓球、高尔夫等健康运动项目。

同时,E700S 通过语音实现人机交互。语音博士以云计算和语音识别为技术基础,实现人机交互,同时在云电视上实现语音遥控、语音搜索、语音百科、声纹识别、方言播报等多种交互体验,能做到有问必答。

此外,E700S 采用7毫米极窄边框设计,配备双向单芯片数字一体机、不闪的3D、智能3D引擎、内置WIFI、BassBack低音还原等众多领先的高端技术或应用功能,实属一款功能超级强大、技术领先、设计新颖的云电视新品。

### 万人团购 E700S 最受欢迎

据了解,创维在4月中旬举办第四届万人团购活

动,团购官网显示,E700S系列云健康新品在该活动中最受消费者喜爱,团购活动报名第一天,47英寸E700S的预订数量就已经突破了3万。

据悉,在郑州市,消费者同样喜爱E700S的云健康应用,目前已经有大量的消费者前往市内家电商场咨询预订。创维集团河南负责人通过本报向读者保证,E700S系列云健康电视在本市备货充足,而且按照团购人数的规模,价格有可能比五一还要低。

据创维集团河南分公司总经理司仕银介绍,万人团购是创维集团一年中最大型的促销活动,让利幅度最大,参与人数最多,深受消费者的喜爱,销售金额连续三年在业内创造奇迹,今年据预测将突破10亿。创维电视郑州团购在4月7日起启动,通过创维酷开网进行报名参加。

此次活动,消费者参与团购,报名后都会收到创维的回执短信,每天也会收到创维的访问短信告知消费者最新信息,顾客还可以把团购活动推荐给好友,人数越多,价格越低。记者在活动说明上看到,当预订65英寸任意型号云电视的人数达到一定数量,价格最高能直降10000元,让利幅度让人咋舌。

创维第四届万人团购官网:tuan.coocaa.com  
咨询电话:95105555

## 燃气热水器市场 万和去年当“老大”

据近日发布的由中国商业联合会、中华全国商业信息中心对中国5000余家大型零售企业2011年度商品销售情况所进行的专项统计调查结果显示,万和燃气热水器综合市场占有率再居同行首位,与此同时,万和还荣获中国消费市场20年“燃气热水器行业最具影响力品牌大奖”。另据中怡康时代市场研究公司(CMM)的数据表明,2011年度,万和燃气热水器市场销量再拔行业头筹,这已经是万和燃气热水器连续第八年居行业首位。

另据国内首家互联网消费调研中心(简称ZDC)最近做出的2011年度中国家电市场研究年度报告,明确显示2010年度燃气热水器市场品牌关注度位列榜首的万和,在2011年度

继续领跑。

近年来,燃气热水器行业竞争激烈,万和燃气热水器综合市场占有率继续保持行业领跑者的地位,业内人士分析,这与万和在技术创新、产品最优性价比、销售与服务网络建设、推动节能减排等方面的杰出表现是分不开的。

据悉,万和以燃气热水器起家,以技术创新为立身之本,1992年发明了中国第一台超薄型水控式全自动燃气热水器,引领中国热水器进入了“水阀一开,热水即来”的时代。此后,1994年研制成功第一台微电脑控制强排热水器、1999年第一台平衡式热水器、2001年第一台冷凝式热水器、2008年第一套能源集成热水系统等,十五次填补国内空白,取得了600多

项专利,多次引领了中国燃气具行业技术的升级换代。代表中国燃气具技术前沿水平的“国家级企业技术中心”和“广东省节能环保燃气具工程技术研究中心”、行业首个产学研结合的“华南家电研究院节能环保燃气具研发中心”以及“省级院士专家企业工作站”、“清洁能源院士专家工作站”均落户在万和,成为万和燃气热水器领跑行业的技术保障和坚实后盾。

从引领燃气具行业的技术升级换代到领军多能源的综合利用,万和一直走在热水器行业技术创新的前沿阵地,向着“全球领先燃气具和生活热水系统供应商”目标前进。

朱江华

## 海尔空调市场份额跃居前两强

近日,来自中怡康统计数据,海尔空调整体市场份额跃居行业前两强,而且在整个行业同比份额下降的情况下,成为行业唯一一个实现同比增长的品牌,这也是继元旦、春节实现份额增幅最高之后,海尔再度创下的一个春季市场奇迹,同时也充分说明了消费者对海尔空调品牌、技术、品质、服务的高度认可。

据悉,海尔空调是行业首个提出“空调终身免费体检”的品牌,服务创新力度前所未有,这也充分表明海尔空调对产品品质的高度自信。在日前海尔空调发起的“中国变频空调20年寻找中国第一代变频空调用户”活动中涌现出了大量使用年限在10年以上的寿星机型。江苏邵先生家里的海尔空调用了14年,满意的使用体验促使他在儿子结婚时又买了一台海尔空调;青岛的姚女士,家中的一拖二变频空调已经用了15年,制冷快,没噪声,使用效果依旧很好……随着活动的深入进行,老用户老产品的名单还在不断增加。

业内人士表示,在整体表现欠佳的情况下,海尔空调却通过技术、服务、品质的组合优势,迎来逆势增长的绝佳机会,这将有力稳固企业的行业领导者地位,也将给行业带来冲出阴霾的动力和借鉴。

朱江华

## 华帝燃具五折销售

从明日起到5月20日,为庆祝华帝燃具成立20周年以及华帝2012服务年启动之时,特举办“五折过五一”全国大型优惠活动。凡在活动期间,华帝烟机、灶具、热水器产品,将以现行的统一标价五折销售。价格低的超乎想象,是广大消费者购买厨房电器的最佳时机。

据华帝股份河南渠道管理中心总监董雄介绍,华帝的本次活动将呈现三大亮点。第一,本次活动是有史以来力度最大的一次优惠让利。售价低于历史极值,是顾客购买厨卫电器的最好时机。第二大亮点是,为庆祝华帝股份成立20年,感恩广大消费者,华帝股份还将在活动期间,针对广大顾客进行预约上门安检活动,只要是顾客所需,华帝将全方位对顾客的产品进行安检、产品使用培训,还加赠礼品等多种增值服务。第三大亮点是,本次活动还将推出一系列新品,如具有独家专利的华帝加热自动清洗烟机,使用起来可以彻底清洗烟机内的油垢,这也是市场中独一无二的优势产品。同时还有新品侧吸自动洗烟机和2012年最新的莲花悬浮灶具。这些产品都代表了华帝最前沿的科技与技术。

在此提醒广大顾客,最近市场一些假冒华帝产品也在充斥市场,顾客购买华帝正品和享受完整的售后服务,一定要到终端有授权书的网店购买华帝真品。 朱江华

## 力诺瑞特:建筑节能尚需政策“给力”

力诺瑞特 LINUO PARADIGMA  
SOLAR ENERGY

据统计,在既有430亿平方米建筑当中,95%仍属高能耗建筑。目前中国每年新建建筑达23亿平方米之多,新增部分的高能耗建筑比重仍高达90%,建筑节能减排任务越发重大。压力之下,北京、上海、山东等20多个省市相继出台太阳能“强装令”,以及相关资金补贴政策,为太阳能与建筑一体化推广提供政策支持,太阳能在建筑节能方面发挥越来越突出的作用。

“看似简单的太阳能热水器,节能减排效果非常明显。”力诺瑞特总经理申文明说,1平方米太阳能热水器每年可节约标准煤130~150公斤。截至去年底,我国拥有太阳能热水器1.68亿平方米,每年可节约2000多万吨标准煤。按照“十二五”规划,2015年我国太阳能热水器拥有量将达4亿平方米之多。

作为多年来被业内公认的“太阳能与建筑一体化”专家,力诺瑞特创新性地根据不同的建筑,研制开发出平顶、阳台、斜屋顶、外立面等多种太阳能组合产品。截至目前,力诺瑞特已在全国范围内建成近2000个“太阳能与建筑一体化”精品工程。对此,申文明表示,力诺瑞特在行业率先将太阳能热水器与建筑结合并普及,但整个行业发展需要更多企业站出来,并获得更多政策支持,共同推动建筑节能快速发展。 朱江华

### 品牌电讯

### 每周声音

#### 白电二季或反弹

今年一季度白电市场下滑明显,二季度的五一节点将成为今年白电市场的重要考察节点,乐观估计二季度或有反弹,但力度仍然要看五一节点的市场表现。

——海信科龙副总裁 甘永和

#### 竞争往往带来更快进步

彩电是消费电子产品,就是电视广播接收的终端设备。随着智能化、网络化技术的发展,现在的智能电视,已经具备很强大的数据处理交互的功能,又能保持周围传统电视机简单易用的特点,未来智能电视会有很好的增长机会。

——TCL集团董事长 李东生

#### 智能电视须互联网企业参与

智能电视的春天必须有互联网企业的广泛参与。智能电视增值应用无疑是冲向想象的一片蓝海,抓住“先机”的一定是有远见和预见能力的互联网企业。

——海信集团董事长 周厚健

#### 员工减薪共度难关

夏正面临“严峻”的局面,缩减人力费用在此时显得至关重要,管理人员也将从4月份缩减5%的薪水,以示共度艰难时刻。

——夏普株式会社社长 奥田隆司