

关注尼彩“护牌清网”行动报道 六

手机全场399元 全省一天销售6123台

尼彩第二轮“清网行动”再掀抢购热潮

赶快为自己省个几百元,活动结束后所有手机将恢复原价

【销售现场】

近千台i310今天上午从深圳到达郑州

11月20日一大早,还未到郑州市西大街尼彩河南总店开门营业时间,店门外就挤满了热情的市民。

“小伙子,莫把你的包忘记带了啊!”热心市民刘女士大声对向外走的小姚说道。“估计是小伙子抢到两台i7太高兴了,把挎包都忘到柜台上了。”

“我觉得尼彩i15是工厂店里所有手机中的性价比之王,同样是399,全新的使用感受!“顶级梦想手机”绝不是虚名,一款汇集最新手机技术的战略旗舰产品,真无需多言。何谓“梦想”,仅仅十分之一的付出带来百分百的真实感受,包括你闻所未闻的事它都能做到。”发烧友小黄自己也不清楚是第几次到尼彩工厂店买手机了。

“今天上午我把三个要得好的朋友一起叫过来的。”在工厂店内“折腾”了两个小时,杨先生“抢”走了5台尼彩手机,高兴得不亦乐乎。

“太疯狂了!连样机都被‘抢’了”,销售员小张指着体验台上i310支架掩饰不住喜悦。“不到11点半,总店备的尼彩i310全卖光了,航海路店、棉纺路店还想找我们调货……”

幸运的是,11月21日晚上,经过尼彩河南公司协调,尼彩将从深圳生产厂家,以及河南各地市互相协调各地的畅销机型,而近千台全新尼彩i310即将于11月23日上午到达郑州尼彩各个工厂店。

“从11月19日开始至11月25日,河南500多家尼彩手机工厂店全场统一价399元疯抢7天。”赵伟说,这些产品包括总部特供4英寸高清大屏高端商务手机i310、炫丽娱乐手机i7、超值梦想手机i15、高级礼品装经典导航手机G6、超级语音王手机K10、大屏DADA智能手机……所以手机只售399元。

“我刚买了一部尼彩i310手机,女朋友看见后也非要买一台,走,赶紧到尼彩手机工厂店抢购手机了。”家住航海路的蒋清说。据了解,从11月19日尼彩第二轮“清网行动”开始后,尼彩河南公司急调8000余台手机来到河南市场,在第二轮“清网行动”中一天卖出6123台。 记者 樊无敌 文/图



尼彩“清网行动”在手机市场掀起一波波抢购

【个案分析】

真实让利是尼彩“清网行动”受欢迎的原因

来啦,全都来啦……

有新用户得到消息后过来抢到实惠的;有一次抢走十台搞“团购”的;有老用户带新顾客三五结队的;有一家三口全出动的……大家都满意而归!

“这几天,乐了消费者,可苦坏了我们的物流部!”赵伟说,“有所准备,始料未及。”

“确实太划算了,早有耳闻,不如一见。”在一家广告公司做行政总监的刘梦溪终于见识到尼彩的大手笔了,抢到i7的她激动地说:“没想到,真没想到……高端手机也是399元,赶紧给好姐妹通知一声!”

第一轮“清网行动”中的销售情况我已经很满意,但没想到第二轮“清网行动”的头两天会出现如此场面,抢购手机的消费者都全面井喷,用户如此热情。现在手机已经从以前身份的象征变为寻常百姓的通信工具,为何尼彩的本次“清网行动”会受到市场的如此欢迎呢?

“在这背后,深层原因就是尼彩活动做得扎实,不搞噱头,全场手机无论型号都是399元,如实供应,而且尼彩公司想办法满足货源。”一位长期关注尼彩的媒体人士分析说,“实实在在地为消费者着想,就会在市场中得到认可和回报,这就是尼彩本次销售火爆的最直接原因。”

“尼彩就是平民手机,我们的目标是开社区店,让普通的消费者用上性价比最高的手机。我的逻辑很简单:老百姓都不傻,如果我的手机比山寨店便宜几百块,看还有人去假冒手机工厂店买么?这样做,就是逼迫假冒手机工厂店卖不动货,直至亏到关门。”赵伟说,“最近想换手机的市民可趁着本次‘清网行动’为自己省个几百元,清网行动结束后,所有手机将恢复原价。”

莫让投机者伤了国产品牌的心

两轮“清网行动”后 尼彩备受各界关注

尼彩:我们力量单薄,需要社会各界共同维权

一直以来,三星、诺基亚、苹果、摩托罗拉等品牌常被一些不法厂商进行仿冒。而国产品牌手机很少被“关注”。此次尼彩手机作为一个新兴的国产品牌被“盯上”,这是为何?

在经历本次两轮“清网打假”行动后,社会各界是怎么看尼彩和“清网打假”行动的呢?

记者 樊无敌



对于将来的发展,卢洪波充满信心。(资料图片)

【权威声音】

尼彩可通过向法院诉讼的方式维权

针对出现的各种尼彩版本的山寨店,河南省工商局相关负责人说,建议尼彩提供材料证明山寨店侵犯了尼彩的企业权利,再启用《反不正当竞争法》进行维权。同时,尼彩也可以通过向法院诉讼的方式维权。

【尼彩表态】

尼彩力量单薄,需要各界支持

“到目前为止,我们通过两轮‘清网行动’已经取得了阶段性的效果,让山寨店和投机者感受到了冬日的寒冷。”尼彩河南公司总经理赵伟说,“下一步,对外我们将采取高压的法律维权行动,对内我们将采取强制措施清理门户。”

下一步,为让消费者更清楚地识别真正的尼彩手机工厂店,尼彩科技集团斥资2000万元,对全国6000家直营尼彩工厂店进行标识更新。赵伟介绍说:“此后,凡真正的尼彩手机工厂店,除了统一的门店门头装修,还必须有特制的带有‘煤老板’头像的防伪授权铜牌以及由‘煤老板’亲自签名的直营授权书,否则都可视为假冒。”

“作为一家新兴的手机品牌运营商,尼彩还存在不少问题,但尼彩希望在社会各界的帮助下改正存在的不足。”最后,赵伟说,“尼彩虽然发展很快,但还是一棵没有长大的小树,需要消费者、媒体和政府的多方支持,而尼彩也将一如既往地服务好消费者,以高性价比的产品回报社会。”

【消费者心声】

莫让高仿伤害国产品牌的心

去年4月30日,尼彩手机工厂店进入四川市场,以独特的工厂店模式,省去了流通的中间环节,以超值的工厂价销售手机。受到广大消费者的追捧,目前仅全川的工厂店已经突破300家。尼彩手机的火爆成为通信市场的一种标志性事件,尼彩的出现,以近乎“裸价”提供一线品牌的质量和服务,令山寨手机无法立足,从而改头换面,想依附尼彩掀起这场手机工厂店风暴中渔利。

“被克隆令广大消费者深恶痛绝,但也从另一方面说明尼彩在市场上的火爆!”家住郑州市经二路的王占营是位公务员,他说,国产品牌特别是新生的国产品牌都处在一个上升的高峰期,这个过程中很容易被山寨高仿,而山寨之所以高仿这些品牌、产品、店面甚至营销模式,无非是冲着该类品牌销售火爆而去,天下熙熙皆为利往。截至目前国家还未有完善的法规能够有效地保护国产品牌的成长,无法彻底地打击山寨的高仿做法,市场环境要净化还需要等待时日。

【律师说法】

“山寨店”违反了《反不正当竞争法》

“最近一年多的时间里,尼彩投入大量经费进行广告宣传,同时在全国先后开店6000余家,在河南市场也是深得消费者的认可。”律师张胜利分析说,我还注意到尼彩非常注重自身形象的提升,在硬件环境上,尼彩店结合特定的装潢、装修,为消费者提供了良好的购机环境,在软件方面,尼彩非常注重产品质量和售后,自建售后网络,可以说,尼彩的手机工厂店营销模式和销售的“尼彩”手机,目前,应该是名牌产品了。

“我最近从《郑州晚报》等媒体了解到,不少经营者采用了‘投机’的做法,即采用与‘尼彩’字样相同或近似的店招,且装修、装潢风格相同或近似,足以误导购买者其所销售商品为‘尼彩’手机或此品牌生产商所生产产品。”张胜利说,这个做法违反了《反不正当竞争法》中“经营者不得采用

擅自使用知名商品特有的名称、包装、装潢,或者使用与知名商品近似的名称、包装、装潢,造成和他人的知名商品相混淆,使购买者误认为是该知名商品”的规定。

“县级以上工商行政管理局为监督检查部门,有权对违法经营者的违法行为进行调查、制止、处罚等。”张胜利指出,《反不正当竞争法》还规定,经营者违反本法规定,给被侵害的经营者造成损害的,应当承担赔偿责任,被侵害的经营者的损失难以计算的,赔偿额为侵权人在侵权期间因侵权所获得的利润;被侵害的经营者的合法权益受到不正当竞争行为损害的,可以向人民法院提起诉讼。

“对于那些山寨尼彩店,必须要求他们立即进行整改。”张胜利说,对于那些拒不停止营业的山寨店,尼彩厂家有权向人民法院提起诉讼。