

为贺2012年TCL彩电全球销量率先突破1500万台,TCL彩电将于12月14~16日在全河南省各大TCL专柜举办“千万王牌,大惠天下”为主题的TCL集团年终感恩答谢会。65英寸高端智能云3D电视直降5000元并加赠2399元的iCE SCREEN一台。

记者 朱江华

千万王牌 大惠天下

TCLV6500“一屏双显”让你尽享娱乐生活

一屏双显,欢乐无边

当你正在看一场非常精彩的直播体育赛事,而你的老婆想看韩剧的时候,怎么办? TCL最新旗舰产品云屏V6500独有的行业最先进一屏双显技术就让这个问题迎刃而解。

V6500最主要的特色功能就是“4D一屏双显功能”。这一功能可以实现不同信道同步实时观看,只需佩戴相应的眼镜,就可实现一台电视两个画面同时看,两项声音同时听。云屏V6500给吴先生带来了超酷的体验,V6500解决了他和老婆抢电视的家庭难题。

作为一个足球爱好者,每逢有重要足球赛的时候,吴先生就不得不与妻子抢电视看球赛。而V6500独有的行业最先进一屏双显技术就让这个问题迎刃而解。一屏双显功能是通过双核、双系统、双音画处理引擎和双信源自由切换实现的,吴先生和妻子只需分别佩戴上定制的3D眼镜,就可以一个看球赛,一个看韩剧,双方互不干扰。吴先生感慨地说:“这个功能实在太先进了,也太实用了,这真是用买一台电视的钱享受两台电视的功效。”

家电专家陆刃波表示,吴先生购买的这款云屏V6500是TCL今年主打的全球首款双核4D一屏双显智能云电视,也是目前最为热销的高端机型之一。建议消费者选购电视时应优先考虑目前技术领先的双核产品。

iCESCREEN——最潮时尚娱乐来袭

iCE SCREEN是TCL集团与腾讯联合最新推出的一款大屏幕可移动智能娱乐云终端,以其创新的产品形态与优越的身世一经发布便成为业内关注焦点,拥有26英寸大屏、便携电源、轻薄设计,具备“大屏可移动”、“极速视频播放”、“个性音乐相册”和“高清视频通信”4大核心应用以及多屏智能互动、I channel等精彩功能,让其快速赢得消费者青睐和业界高度肯定。

iCE SCREEN在9月开放第一轮2万台网络发售,就被网友迅速一抢而空。家电专家陆刃波指出,iCE SCREEN解决了手机、PAD屏幕太小,电脑工作压抑,电视占板笨重等缺陷,实现大屏视觉、轻松娱乐与时尚便捷于一体的智能云体验。满足了市场全新消费需求,从而收获“叫好又叫座”的完美开局。

据了解,为贺2012年TCL彩电全球销量率先突破1500万台,TCL彩电12月14~16日在河南各大TCL专柜举办“千万王牌,大惠天下”为主题的TCL年终感恩答谢会,价格非常血腥,活动期间65英寸高端智能云3D电视直降5000元并加赠2399元的iCE SCREEN一台,届时包括V6500在内的TCL双核智能云电视全线产品都将有巨额优惠,全面献礼消费者。

市场前沿

“还有十几天时间,对于绝大多数家电厂商而言,冲刺年度销售目标,已经是行业定律。”近日,众多家电厂商负责人告诉记者。据了解,各大品牌将开展更多促销活动,同时是消费者购买家电的绝好时机。

年底价格触底 家电厂商冲量最后一搏



春节期间,各大厂家均会推出各种促销活动

厂商开始“收官战”

“12月的销售非常关键,是全年销售的‘收官’时节,因此无论此前的销售情况如何,要想取得好业绩,必须全力以赴地抓住这个最后的机会。”海信电器郑州分公司总经理李春辉表示,“目前的价格比较到位,有实际需求的消费者没必要等到元旦行动。”

在走访郑州家电市场,发现门庭冷落,销售人员比顾客还要多,“卖不动”是厂商的一致感受。

据奥维咨询发布的数据显示,今年前10个月彩电零售额同比下降19.9%,冰箱销量同比走低9.5%,空调同比走低18.7%。“卖不动也不能坐以待毙,压力大呀。今年我们在促销力度方面做了加强,总部也在促销资源方面给了我们很大的支持。”多名家电总经理告诉记者。

中国消费电子联盟秘书长吴咸建分析指出:“今年家电环境整体不理想,整个市场发生萎缩,家电企业空调和冰箱完成年初既定任务较难,彩电也部分出现下滑,年底之前厂家推出多种形式促销打折活动,以确保销售业绩的完成。”

创领厨电市场 市场增长率为30%

方太高效静吸科技迎来新拐点

高效静吸科技成为高端标签

作为“十一五”国家科技支撑计划的成果,高效静吸科技已经成为中国高端吸油烟机产品的标签。目前,厨电业正迎来走出低谷的拐点:房产降幅减缓、原材料价格处于低位、刺激计划成效初显,这些都已经成为三、四季度家电回暖的重要信号,需要方太等领导企业的明星产品来点燃这“冬天里的一把火”。

“可以预见,在即将到来的元旦、春节市场里,高效静吸科技油烟机必将完成创领市场的时代使命。”方太集团副总裁孙利明说道。

“无论是高效静吸科技I代还是II代产品,方太始终围绕高效节能这一主线展开科技创新。”孙利明强调说。

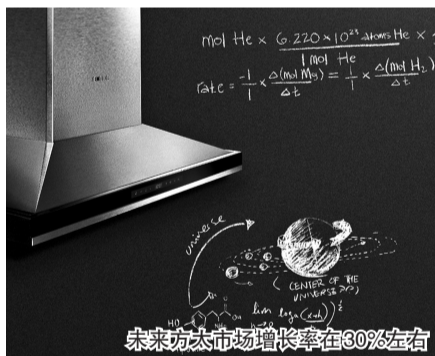
方太全高效厨电增长率30%

方太高效静吸科技在用户体验方面确实实现了“重大突破”。首先,I代吸油烟机打开了“厨房干净又安静”的全新世界,实现了“鼻子和耳朵的和平对话”,将厨房噪音降低到48分贝。而2012年推出的高效静吸II代则实现了“不惧排烟阻力,一路通畅到底”,“自动巡航增压”模式通过自动感应烟道压力,可以在面对烹饪高峰排烟阻力增强时“自

动迎战”,在阻力减弱或消失时则保持常态运行模式,既能实现很好的排烟效果,又能保持最佳噪音水平。

对于即将到来的元旦、春节市场,孙利明对高效静吸油烟机、高效直喷燃气灶、高效净U消毒柜等“全高效”明星产品作了乐观预测。他说:“全高效厨电产品一定会再起风云,保守估计,市场增长率应该在30%左右。”

如果要给2012年的吸油烟机颁一个“金鸡(机)奖”的话,方太高效科技产品必然名列其中。朱江华



方太全高效厨电增长率在30%左右

幸福,就是找一个温暖的人过一辈子

志高空调温暖小窝

就在上个月,你还在为添置家电发愁,电视、冰箱、热水器、洗衣机、微波炉都已经买齐,就差两台空调了。你经过慎重考虑,最后还是选择了志高空调。因为你曾经用过几年,冬暖夏凉,感觉还不错。再加上当时志高正在开展“龙冬攻略大惠战”活动,变频空调买一送一,相当划算。最让你惊喜的是,还获赠了4日3夜港澳双人豪华游贵宾券!

就这样,你人生中第一次真正体会到什么是双喜临门。手握旅游券,你约到了她。4天3夜,香港澳门,浪漫之旅,天赐良机。也就是在这次出游中,你们俩不断擦出火花,感情迅速升温,彼此都觉得找到了人生的另一半。你的一句“嫁给我好吗”,收获的是两个人的幸福。

现在,你们一起经营这个温暖的小窝,虽然房子不大,但布置精致合理,住着舒心。虽然生活难免磕磕碰碰,但两个人能相互包容,恩爱有加。有人说,只要真心地为所爱的人默默付出,就一定能收获幸福。而你们都相信,所谓幸福,就是找一个温暖的人过一辈子,就像房间里的志高空调,温暖呵护,一天又一天,毫无怨言。

志高空调让父母们幸福的笑

最近,你听说她远方父母家里的暖水管又爆裂了,几天时间都没修好,而且打听到志高空调“龙冬攻略大惠战”又开展了第二波促销活动,于是就想着送一台空调给她的父母。

晚饭的时候,当你说要为她的父母买志高空调,她默不作声,放下了碗筷,泪水缓缓地流了下来。你以为触动了她的伤心往事,赶紧坐过去去安慰她。她却对你一笑,说她也看到了志高空调的优惠信息,正想问你要不要给你父母也买一台。你们想到一起去了,她是为你们心有灵犀而感动。多么善良的女孩,你在心里想。

接着,她讲了一个自己小时候的故事:那时冬天特别冷,早上赖床不肯起,怕暖和的身体挨上冰冷的棉袄。妈妈就每天把棉袄用手撑开放在炉火上,烤热了再叫我起床,而且急急地喊快穿快穿,一会儿就凉了。在笑声里,你们依偎得更紧。

第二天,你们手拉手来到志高空调专卖店,打听到这次活动是全国性的,在老家也能享受优惠。而且志高推出“海洋之心”、“天之骄子”等变频新品,十分适合老家的大房子用,同时还有精美的礼品赠送。

你们毫不犹豫地预付了款,约定了上门安装时间。在电话里,你们听到了父母们幸福的笑。

寒风怒吼,雪花零乱,你立于窗前,捧一杯热茶,看外面白茫茫的世界,任思绪飞远。还有什么能比寒冷的冬日蜗居温暖如春的空调房更惬意呢?朱江华

价格触底 现在买很实惠

随着岁末家电促销大战的大幕开启,“价格”永远是消费者关注的焦点之一。

“32英寸节能LED最高直降1000元,42英寸节能LED最高直降2000元,节能空调活动期间仅售1999元……”

据了解,因市场疲软,以低价求规模或是降价的原因之一。

吴咸建分析认为,2012年底是“品牌促销”引发“消费热潮”,而元旦春节将成为2013年度最大一次规模化降价,普通机型平均幅度在10%~20%,低价机型的折扣力度在25%~30%。

河南家电协会副会长李文光表示,郑州家电市场竞争非常理性,消费者购买时,考虑的第一要素不是价格,而是品牌、功能。随着物价的逐步上涨,利润已经很薄的家电产品降价的空间非常小了。即使为了在大节日促销,也不可能所有的产品降价来抢市场。参与让利的品牌有的只针对库存压力大的产品做促销。

海信郑州分公司经理李春辉表示,元旦、春节期间,各大厂家均会推出各种促销策略,在此期间买应该比较实惠。