

2013高考落下帷幕,结束了紧张的高考,学子们终于可以松一口气了,开始准备上大学的必需品。走访发现,不少商家打出优惠活动,吸引学生消费群体,手机迎来销售小高峰。“高考大军”在想方设法释放压力、娱乐心情的同时,也带动了“后高考经济”。  
郑州晚报记者 樊无敌

## 家电卖场瞄准“后高考经济”

# 高考消费季 数码也疯狂

## 数码等3C产品 打折促销忙

据了解,凭借“后高考经济”的带动,也会为接下来的暑假打下良好基础。高考考生在考后的家电消费,适逢各大中小学的暑假放假前夕,考生的消费必将成为引爆暑假家电消费的导火索。特别是3C产品更是暑假的重头戏。

端午节过后,该店手机销量是平时的3倍左右,而学生群体占两成以上。“很多家长选择购买手机奖励孩子。”在河南乐语总店,销售员小张说,手机、相机、电脑等数码产品,成了考生的首选。一些商家有针对性地推出凭借准考证可享受优惠的政策。

“考生购机-暑假-打好下半年基础”,家电市场促销一环连着一环。尼彩科技河南公司总经理赵伟指出,更多的家电商家正在紧锣密鼓地计划着即将到来的暑假大战。无疑,即将到来的考生购机必定会助力稍显平淡的2013家电市场。

河南永乐业务总监张柳青指出,从6月中旬开始一直到10月,都是电子数码产品的消费旺季,在此期间,学生消费占整个营业收入的很大比例。

## 买数码产品 搞劳考生 家长不手软

6月9日下午,随着最后一场考试的结束,在郑州碧云路62中考点参加考试的张靖直奔到二七广场迪信通总店,不到20分钟,就拿着当下最新款iPhone5走了出来。她说:“爸妈之前就答应了,考完试第一件事就是给我买手机。”

6月9日晚上8点左右,在位于二七商圈的苏宁、永乐、国美等卖场陆续迎来了销售小高峰。河南五星总经理陶永说:“都是家长来犒劳孩子的。”

采访中了解到,从9日晚上开始,数码产品销售逐渐升温。“最先火起来的是手机,紧接着是笔记本电脑,这几天销售额环比增长2倍还多。现在的家长很舍得在孩子身上花钱,手机至少买2000元以上的,还有很多家长喜欢‘一步到位’,直接购入当下最流行的手机,有的在5000元左右,一点都不心疼。笔记本电脑一般买联想、三星等好品牌的,价位至少3000元以上。”河南国美市场部经理刘萌说,对考生来说,“渴望消费”的心态似乎也是紧张过后的一种宣泄,大多数家长也表现出宽容和理解。如今的高考生都是“90后”,iPhone、iPad等时尚产品最受青睐。



## 考生消费 不可盲目攀比

考生在经历完紧张的高考后,购物来放松是应该的,但放松应该张弛有度。家长也要注意孩子生理、心理的引导,要培养孩子理性的消费观念。长期从事教育工作的心理咨询师于刚提醒考生,“后高考经济”应回归理性,家长要根据自己的经济情况量力而行,且不可盲目攀比,考生之间也不要盲目崇拜和跟风购物。如果家长毫无节制地满足考生的要求,那么只会对孩子产生误导,对于以后大学独立生活不利。

专家建议,目前,考生应该为上大学提前做一些准备工作,如果有偏科,可以提前复习一下功课。另外,高考成绩公布后,马上要进行填报志愿,考生要提前做好功课。

## 促销风暴热浪来袭 苏宁年中大惠战今天全面启动

自从6月8日实行“双线同价,全网比价”以来,苏宁销售业绩连连飘红,特别是在端午小长假日全线告捷后,苏宁将趁胜追击,投入上亿促销资源全国释放,联合百大品牌全面启动2013年全国年中大惠战。据悉,本次年中庆典将持续两周时间,即日起至6月底,旨在为全国消费者打造一场6月家电促销风暴。

郑州晚报记者 樊无敌

### 百大品牌鼎力助阵苏宁年中惠战

据悉,从6月21日开始,苏宁2013年度全国年中庆典将全面启动。

河南苏宁总经理钱成建表示,针对年中庆典促销第一阶段6月21日到23日,苏宁将在全国范围内在双线同价的基础上,再推出“满千返百”的王牌促销,全国近1700家门店从



今天到6月23日同步操作“大家电满千返百,3C满千返五十”的活动,针对套餐消费人群,在周末将推出套购满额送iPhone4(8G版)活动,易购方面也将通过“最强8点档”、“易付宝充值返券”等专属促销,确保线上线下在全网的价格优势。

### 苏宁力推三级变频空调价格下拉10%

本周二郑州出现38摄氏度高温,酷暑正式波及绿城,预计近期将有持续高温天气出现。对此,苏宁为了满足消费者夏日纳凉的需求,苏宁将持续推行线上线下同价战略,并着手优化空调产品库存结构,将变频空调三级能效产品价格力度下拉10%左右。

此外,惠而浦、约克、海尔、美的、海信、科龙、松下、奥克斯、志高等各大品牌工厂纷纷欲借苏宁渠道消化现有三级变频产品,通过变频三级特价拉低整体空调均价,并全面释

放低能效产品的价格力度,届时将组织近百场空调团购进行一口价促销,志高大1匹三级能效变频冷暖空调仅售2299元!

本次苏宁全国层面统一运作的年中大惠战,一方面将整合更多品牌的新品、特价、赠品等让利资源,其间不乏上万台击穿全网底价的爆款机型;另一方面,通过统一运作,集结苏宁线上线下全渠道的资源,覆盖全消费人群和全消费时段,回馈绿城消费者。

## 一周消息

### 郑州锦艺城购物中心举办汝瓷展览

6月16日,在郑州锦艺城购物中心4层“海西草木人”茶艺中心举行的“河南省汝瓷大师展”开幕式上,河南数十位汝瓷名家的作品受邀参展。此次活动的展品充分展现了汝瓷行业的新科技、新业态、新产品,具有极高的艺术性、观赏性和收藏价值。

在当天活动现场,郑州锦艺城购物中心常务副总经理葛文海表示,锦艺城购物中心会在致力宣扬中国传统文化上做出更大的努力,让更多消费者在购物的同时,可以欣赏到汝瓷文化的独特魅力。

王一品

### 中狮酒藏储名酒连锁3601店开业

6月19日,郑州中狮酒藏储商贸有限公司郑州中狮名酒连锁3601店在郑州石化路中段开业。河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉、石家庄桥西糖烟酒食品股份有限公司总经理隋文、郑州中狮酒藏储商贸有限公司总经理田辉涛等出席开业庆典。

南设立的全资子公司,石家庄桥西糖烟酒食品公司是全国闻名的酒类超商。郑州中狮酒藏储商贸有限公司自去年开始试运营,负责河南豫西7个地区、湖北7个地区及重庆市等区域市场,旗下拥有代理商、加盟商和地级分公司230多家。中狮酒藏储名酒连锁项目的运营模式采取仓储式营销,不在闹市地带设点,大大降低运营成本。

贺荣凤

## 金山网络 安卓游戏玩家是恶意软件最大受害者

日前,金山手机毒霸发布了2013年第1季度安卓手机安全报告。报告称2013年前3个月发现的安卓手机病毒就达到2012年全年的3倍。报告同时指出,国内安卓软件应用商店是安卓恶意软件传播的重要渠道,安卓恶意广告、山寨软件与安卓病毒的传播相互交织重叠,打包党成为幕后主使。

金山手机毒霸对中国大陆安卓应用市场里应用分类进行统计,结果是游戏类占到56%,游戏软件成为安卓市场繁荣的第一力量。另外是阅读类(13%)、壁纸美化类(9%)、新闻类(6%)、视频音频类(5%)、社交类(5%)。

在统计安卓恶意软件在这些应用中的分布

规律时,游戏类应用的“贡献”更加明显:大约九成安卓恶意软件是寄生在安卓游戏软件中,游戏软件中检出恶意广告的比例达6%,检出窃取隐私插件的占4%。寄生于安卓游戏中的恶意软件,30%内置了恶意扣费插件。因而,喜欢尝试在安卓手机上安装游戏软件的手机发烧友,最容易成为安卓恶意软件的受害者。

安卓应用软件内置的隐私窃取代码对游戏玩家的威胁不易感知,但危害更加严重。这些恶意软件会收集用户手机号、联系人、手机安装的软件清单、地理位置信息,打包党收集这些信息用于商业推广,或者用于短信、电话诈骗。