海南日报

专刊热线/66810510 66810282
电子邮箱/812549160@qq.com

IT·家电业界最佳载体
IT·JIADIANZHOUKAN
IT·家电周刊
每周五出版

B7

IT·家电工作室主编
值班主任/王 琳 主编/尹红丽
责编/肖师明 李少荣 美编/何子利
2010年7月30日 星期五

HTC和苹果iPhone、美国RIM的黑莓手机,2008年10月份,宏达电和谷歌合,推出首款Andriod平台手机G1,从此宏达电在美国市场份额随之攀升,与苹果、RIM公司并称全球三大智能手机巨头。目前,可以说智能手机全球三大巨头已进入或将进入中国大陆都欲在中国3G智能机市场分得一杯羹!国内手机市场面临洗牌!

外有品牌杀入中国大陆

国内手机市场面临洗牌

本报综合消息 HTC和苹果iPhone、美国RIM的黑莓手机,2008年10月份,宏达电和谷歌合,推出首款Andriod平台手机G1,从此宏达电在美国市场份额随之攀升,与苹果、RIM公司并称全球三大智能手机巨头。目前,可以说智能手机全球三大巨头已进入或将进入中国大陆都欲在中国3G智能机市场分得一杯羹!国内手机市场面临洗牌!

HTC宣布将正式进入大陆市场

7月27日,全球智能手机的鼻祖HTC宣布将正式进入大陆市场,结束了之前大陆用户只能通过水货渠道购买HTC产品的历史,而与HTC系出同门的多普达也将暂时保留在国内的业务。

目前,北京电信的黑莓手机已全面到货并正式上市,虽然黑莓业务目前只面向政企用户开通,用户需通过北京电信客户经理办理业务开通手续,个人用户尚不能自行到北京电信营业厅开通使用。

联通版iPhone4 9月引入中国内地

7月28日上午消息,中国联通高层已于7月27日启程赴美,与苹果公司谈判引入iPhone4和iPad。中国联通内部人士曾透露,预计今年9月iPhone4将会被引入到中国内地市场。随着HTC宣布正式进入大陆市场,联通或感竞争压力,不可坐以待毙!在联通iPhone4上市之前,8月1日左右,会先用支持WiFi功能的8GB版本iPhone3GS来填补回收16GB和32GB版本iPhone3GS之后的市场空白。

无形竞争

苹果iPhone 47月30日登陆香港,香港苹果官方公布的最终无锁版iPhone 4的上市价格分别是16G版本5488港币(约合人民币4782元),32G版本的6288港币(约合人民币5479元),这与现在在港售出的iPhone 3GS的价格基本相同。由于港版iphone 4的价格最低折合4782元,远远低于目前中关村内美版iphone 4的价格。大限临近,中关村水货商忙着将自己手中的现货降价清仓。

魅族早在苹果iPhone水货在国内盛行时,推出有"机皇"称号的M8,针对iPhone 4,魅族将于10月份推出魅族M9;联想推出与应对苹果ipone 4的主打机"乐phone"。

在国产智能机热卖的同时,外有品牌机畅销势头更是如火如荼!外有品牌的杀入,对国产机无疑是一个挑战!

平板能效标准12月正式实施

14.5%液晶电视将退市

本报综合消息 翘首以盼的平板电视行业标准终于有了时间表。近日记者获悉,《平板电视能效限定值及能效等级》将于今年12月1日正式实施。根据这一标准,平板能效分为三级,三级以下高能耗电视不符合此标准,将会强制退市。据透露,目前市场上未达标的液晶电视产品比重高达14.5%。

在昨日举行的2010年第二季度彩电行业研究发布会上,国家广播电视产品质量监督检验中心整机性能实验室主任吴蔚华向记者透露了这一消息。据了解,该能效等级分为三级,一级产品为节能产品的目标值,相当于当前市场同类产品的最高节能水平,二级为节能产品评价等级,应高于产品市场平均水平;三级为市场准入等级,主要用于淘汰市场上高耗能产品。

此外,与会专家普遍认为,标准的出台将加速LED电视的推广进程。目前三星、索尼等外资企业都将LED电视视为竞争重点,国内企业TCL、海信也频频出招,积极挺进LED光模组建设,创维、康佳也正通过战略投资LED封装企业,保障上游配件供应。今后,LED电视市场的竞争将愈发激烈。

联通高层赴美谈判 引入iPhone 4和iPad

本报综合消息 据报道,中国联通已由副总经理李刚带队,于近日启程去美国与苹果公司谈判,计划引入iPhone?4和iPad,此行应该能敲定具体引入时间。

李刚是中国联通分管市场营销及终端业务的副总经理,据悉,其此次赴美谈判主要随行人员还有中国联通销售部总经理于英涛和联通华盛总经理季巍。

苹果已于6月7日正式发布新一代智能手机iPhone4,15日开始在网上接受预定,24日正式发售。今年7月登陆其他多个国家和地区、包括澳大利亚、奥地利、比利时、加拿大、丹麦、芬兰、香港、爱尔兰、意大利、卢森堡、荷兰、挪威、新西兰、新加坡、韩国、西班牙、瑞典和瑞士等。

目前李刚一行虽然已经赴美谈判,但到底联通何时能在中国内地销售iPhone?4,仍然是个未知数,主要是在全球iPhone?4供不应求的情况下,苹果公司的产能有限。

家电保养成棘手问题

本报综合消息 家用电器在使用一段时间后内部会聚集大量脏物,如何清理这些脏物成为让市民棘手的问题。

近日,记者在采访中发现,虽然不少家电商品都贴着"三包"标签,但对家电的保养服务却没有。一些商场销售员告诉记者,他们只负责销售和送货,家电保养不属于他们的工作范畴。多数厂商也表示,产品"三包"是包修、包换、包退,目前维修的范围只包括因质量问题造成的家电损坏,并不涉及家电保养。

对于家电保养的问题,中国家用电器维修协会相关负责人表示,缺乏保养对家电的危害很大。例如,灰尘会使电路板和电子元器件的洁净度严重超标,导致家电超负荷工作,不只是增大耗电量,还会缩短家电的使用寿命,严重会导致短路,甚至引发火灾,所以清洁电器是非常必要的。

至于保养服务应该由谁提供,负责人表示,目前保养分为外观保养、性能保养、安全保养等多个方面,像消费者力所能及的外观保养应由消费者自己负责;但性能保养、安全保养等消费者自己无能为力的保养,厂家的维修部应当承担该责任。

很潮很好看

3D电视为何叫好不叫座?

本报综合消息 去年,一部《阿凡达》为全球观众带来一场跨时代视听盛宴,同时也把3D电视概念带到了普通消费者的身旁。

3D很潮,不仅如此,有关标准也纷纷出台。据了解,首部3D电视标准已经于上月底完成定稿,并于上周上交工信部、国标委等国家相关部委待批,并有消息称,今年11月的广州亚运会期间进行3D播出尝试。

听来是个不错的消息,但记者周末在苏宁、国美天河门店、飞扬影院某品牌3D电视展示区等地,随机询问超过30名对3D电视有兴趣的消费者,几乎全部消费者均表示"会关注,但短期内不会选择购买"。备受瞩目的3D电视机,为何在消费者这里"叫好不叫座"呢?

原因一:成本太高

让消费者望而却步的,首先是3D电视高昂的成本。目前市面上3D电视的报价多在2-3万元之间,日前记者在家电卖场看到,三星和索宁的3D电视价格均有所下调,三星一款42英寸机型从刚上市的21999元降到了16999元,索尼一款46英寸机型加眼镜、3D蓝光播放器共售19999元,即便跌入2万元以下,但仍比同等尺寸的普通平板电视贵出两倍有余。

买了3D电视,想要在家能够享受如同影院版的观影效果,还要购买相应的配套设备,包括3D眼镜、3D蓝光播放器、3D光碟等。目前质量稍好的3D眼镜价格一般在1000元左右,以三口之家计算,光眼镜一项就需要支付3000元,3D蓝光播放器的市场价格在2000-3000元左右,一张正版的3D光碟价格在200元左右,这些后续使用成本的支出并不是笔小数目,对于普通消费者来说的确难以承受。

原因二:片源太少

在外企工作的球迷陈先生世界杯前曾经动过购买3D电视的念头,当时央视称将3D转播部分场次比赛,结果央视又突然取消转播计划,陈先生感慨,"幸好被老婆制止,不然钱就白花了。"

记者了解到,虽然有部分厂商宣布已经与好莱坞制片商达成合作共同开发3D片源,海信也将自行投资制作部分3D片源,但目前国内消费者能够在家中看到的3D影片还相当少,仅有的3D片源主要依靠蓝光光碟和网络下载,但实际上网络片源也一样有限,而且3D影片文件一般较大,下载也相当麻烦。虽然索尼、三星的3D电视中都有一项"2D转3D"的功能,能够将普通2D内容转化成3D显示,但实际体验后会发现,画面效果还是要差很多。

原因三:久看太累

记者在某影城遇到的一位王先生,刚刚观看完3D版的《玩具总动员3》,接着在影城内某品牌3D电视展区试看了两段短片,他告诉记者,看久了之后眼睛感觉相当疲劳。

关于3D电视存在健康隐患,是目前业界共识,这也是消费者很担心的问题。有研究结果显示,观众在观看立体影像时,因为眼睛会迅速地往返移动,因而轻易造成眼睛疲惫。此前,率先向市场推出3D电视产品的三星电子也明确警告称,收看3D电视严重影响身体健康。三星列举了因为收看3D电视可能产生的身体不适,包括视力下降、头晕、视线恍惚等引起的恶心、抽搐、痉挛、方向障碍等,其中最严重的为中风。因此建议部分易受逼真影像刺激的消费者,包括妇女、儿童以及饮酒者少看或者不看3D电视。

原因四:选择太少

尽管市面上众多品牌都发布了各自的3D电视新品,但目前为止能够提供3D电视现货的还只有索尼、三星等少数几个厂家,加上此前宣布将于八月在国内市场上市的松下等离子3D电视,能够提供给消费者的选择余地还是非常小的,而且型号不全问题十分明显。

有业内人士表示,众多彩电厂商只是通过发布3D电视新品来表示自己在3D电视领域没有掉队而已,推出真正面向市场的产品还有待时日。

章鱼哥提醒您:买家电最佳时机即将到来!

8月7日华南国美八周年司庆低价开幕

本报讯 8月7日,华南国美迎来8周年庆典,国美方面表示,将拿出上亿巨资,联合全球500家著名家电品牌,强势启动"华南国美8周年司庆",将国美一年一度的周年庆典重金打造成海南全省市民的节日,让全省消费者永久分享这个节日带来的无穷欢乐。

国美的生日 海南的节日

2010年8月7日,华南国美将迎来八周年庆典,国美将怀着一颗感恩的心普惠全省。此次8周年庆典,国美将从8月7日至8月23日,总备货量达5亿元之巨,其中30%为现金买断的新品和特价商品。全省9家商城、9大品类、10足优惠的让利普度,只为感恩全省消费者满意畅享节日的家电盛宴,让海南全省再度沉浸在欢乐的节日氛围中。

作为华南家电连锁的龙头企业,国美是家电厂家深挖内需市场的最大渠道。为给厂家提供最佳的销售平台,7月份海南国美成功开创了新模式门店海府体验馆,成功开业颠覆了传统家电销售模式,为海南家电业开辟新篇章。因此,借此华南国美8周年司庆之际,海南国美得到500家家电厂家鼎力支持,并加以整合加倍回馈消费者,即日起向全省派发800万生日红包及生日邀请函。8月7日,华南国美八周年,海南国美以实力见证,实实在在给予消费者让利,实现国美的生日,就是海南全省消费者的节日。

国美精品馆三亚和平街店 8月7日盛大开业

在华南国美8周年之际,海南国美"精品馆"和平街店同日火爆开业。全球各家电厂家将全部参与这一场高规格、高层次,占领市场制高点,跨越巅峰的开业盛会,这也是三亚家电市场2010年下半年最大规模的家电盛事。

国美"精品馆"和平街店地处解放二路与和平街交汇处的印象南海大厦二层,是国美斥巨资打造的时尚型一站式家电卖场,主攻3C品类产品,并在服务理念、产品架构、促销活动等方面给予更大的空间。

众所周知,国美的每一次开业,都能带动全省的价格波动。据海南国美负责人周志坚透露:为了回馈三亚地区及周边市县的消费者,国美将投放百万促销资源来打造开业盛典:即日起至8月6日,到国美和平街店预存定金50元,可在开业期间当200元使用,同时凡参与预存定金的顾客,现场可免费领取环保电水壶一台。章鱼哥提醒您:买家电最佳时机就在8月7日的国美电器。

三星电子携手三亚山屿湖

打造高端住宅品质生活

本报讯 7月24日,三亚地产高端项目"山屿湖"举行隆重的业主收房仪式,千余名业主在乔迁之际又收到了一份"大礼包"。山屿湖联手三星为业主提供配套家电产品,其中包括电视、冰箱、洗衣机各为928台,空调2855套。业内人士认为,强势家电品牌与高端住宅携手合作,不仅给业主带来了更高品质、更一流的优质生活体验,也使得三星电子在高端房产住宅市场进一步扩展奠定基础。

"山屿湖"是由北京金泰房地产公司和三亚兰海集团联袂巨资打造的高档住宅区,是目前三亚唯一河景私属中央岛屿地产高端项目。自开盘始就以品质征服了许多高端客户。项目总占地面积173亩,总建筑面积10.4万平方米,是一个经典的西班牙建筑群落,三面环山、四面环水,集湖光山色于一身。

对于此次合作,金泰方负责人表示,"随着房地产市场的竞争日益激烈,开发企业的品牌实力、产品的品质保障无疑成为赢得市场的最重要因素,定位高端的楼盘项目与卓越品质的整体家电相映成辉也已成为大势所趋,三星产品的高品质和我们"山屿湖"项目非常相配,两者的结合可以说相得益彰。

同时,三星电子负责人表示,"作为家电行业的龙头,三星早就开始涉足集中采购性质的房产配套业务。多项产品早已成为众多高档楼盘精装配套的首选产品。选择'山屿湖'高档楼盘作为合作对象,正是因为楼盘的高端文化与三星电子自身品位形象达到了高度契合;三星电子和金泰同处于'家经济'产业链上,双方结成共同体将成为行业的大势所趋。"

三星电子作为世界电子行业领先者,领导数字,融合潮流,始终遵循着一个简单的经营理念:以人才和技术为基础,创造出最高品质的产品和服务,为消费者创造美好生活。三星产品无一不体现出"设计时尚简约、气质尊贵高雅、功能强大先进、操作简单方便"的特色,在产品的工业设计、功能配置、满足消费者对时尚、品位、精神体验方面的需求上煞费苦心。

面对三星电子与"山屿湖"合作双方的乐观愿景,楼盘业主们也纷纷表示,"家电是家庭必备品,一定程度上彰显出一个家庭的独特品味,在选择过程中一定要看档次才行。""我们很赞赏房产商的这种合作共进的行为,使得较为忙碌的人士不需花费太多时间在选购家电上。"

苏宁电器携手全球IT厂商

剑指中国未来黄金三年3500亿"蛋糕"

2010中国PC行业发展高峰论坛成功举行

本报讯 7月28日,苏宁电器主办的2010中国PC行业发展高峰论坛在南京举行,这是时隔三年之后,苏宁电器再次主办该论坛,本届论坛规模之大、规格之高均创下了新纪录。与会嘉宾对未来三年中国PC市场的发展均显示了高度的信心,需求分化、应用驱动、产品跨界、渠道整合等一系列行业发展趋势成为产业共识。作为中国最大的电脑销售渠道,苏宁电器也在会上公布了四大战略举措,协同产业链共同做大未来黄金三年年销售规模将达到3500亿的巨大"蛋糕"。

据苏宁电器总裁、营销总部执行总裁金明介绍,针对上述行业发展态势和市场预期的判断,苏宁已经明确了将包括PC在内的3C产品作为公司未来发展的支柱品类,并已经制定了在三年之后销售规模达到350亿元的目标。为此,苏宁将推出四大举措来推进这一战略目标的实现:

网络建设 多业态拓展 实现立体式全覆盖

在传统连锁网络方面,苏宁未来几年,将在各线市场各级门店重点发展IT产品,形成PC产品在不同等级市场、不同类型商圈的全面覆盖。三年内预计近2000家的店面规模,将为PC产品预期目标的实现提供可靠的网络保障。

在B2C网络购物方面,苏宁计划在三年内将其打造成中国最大的3C网络购物平台。PC产品作为网络购物的适销品类,将成为苏宁易购实现这一目标的主力品类。

在B2B对公销售方面,苏宁也建立了专门的对公销售业务体系和全国门店的销售、上门服务队伍,同时,苏宁还计划依托近千人的自有信息化实施团队,尝试为企业用户提供整体解决方案。

市场运营 把握机遇 强化整体营销能力

把握行业高速发展机遇、适应市场需求变化趋势,苏宁将采取一系列积极的措施强化公司对PC产品的整体营销能力。在终端建设上,将使PC产品在苏宁的门店占据15-20%左右的展示面积;在产品采购上,未来三年苏宁将加强产品研究、实现多样化、多元化的采购,扩大跨界产品和IT配套、OA外设产品的采购;在人员投入上,苏宁将加大终端IT人员的数量配置,并联合厂商加强对其的专业培训,在三年内联合厂商建设超过20000人的专业销售团队;在产业链整合上,苏宁将与英特尔、AMD等硬件厂商;微软等软件厂商;联通等通信、网络运营商强化战略合作,为消费者创造更多增值服务。

服务升级 完善平台 提供专业服务保障

在大众化消费时代,便捷专业的服务网络将为前台销售提供强有力的支撑。苏宁将在全国近千家3C服务网点建设的规划基础上,进一步推进3C服务中心进店计划,预计在三年内在全国主要旗舰店和精品店开设100家3C服务中心,同时苏宁将不断丰富阳光包和IT帮客的服务内涵,在硬件维修和软件维护上解除顾客的后顾之忧。

规模采购 厂商联合 三季度150万台大单采购

根据市场预测和苏宁的发展规划、经营能力,在本次会议期间,苏宁还对暑促市场和国庆旺季启动大规模的采购,目前已经明确与包括联想、惠普、戴尔、宏碁、华硕、苹果、东芝、三星、索尼、海尔、同方、方正等电脑品牌和漫步者、爱国者等配件产品品牌达成了总数超过150万台/件的采购协议,全面启动下半年旺季市场。

2010中国PC行业高峰论坛的圆满举行,标志着PC行业新一轮飞速发展的开始,3500亿的市场蛋糕将成为产业链企业共同追逐的目标。五大趋势的逐步明朗,将为国家信息化战略和中国消费者个性多样的消费体验创造更多无限可能,而作为中国最大的电脑销售渠道,苏宁电器新三年战略的发布和实施,也将进一步吹响中国PC渠道整合的号角。

创建幸福企业
用友 企业管理软件
用友U8 All-in-one,领航中小企业全面信息化。
用友软件海南分公司 海口市国贸路1号景瑞大厦A座9楼 咨询热线:0898-66517099

金蝶企业管理软件
金蝶是香港上市公司(股票代码:0268)、中国软件产业领导厂商。为全球超过80万家企业和政府组织成功提供了管理咨询和信息化服务,连续5年被IDC评为中国中小企业ERP市场占有率第一名!
Kingdee 金蝶海口分公司 海口市大同路38号财富中心703 咨询热线:0898-66502285

IT·家电周刊
IT·家电业界最佳载体
专刊热线 66810510 66810282
电子邮箱 812549160@qq.com