

美都全场家电 “0利直销”8天

美都家电，是海南本土专业家电批发零售龙头企业，现有连锁店四家：新华南家电城旗舰店（新华南家电城）、新华南家电商场（新华南路2号）、海垦路分店（海垦路51号西岭华庭商业广场）、国贸玉沙京华城旗舰店（金贸东路京华城C区1-2楼）。美都家电代理批发中外名牌家电十多个品牌，批发网络遍布全省，全岛分销客户500多家，并拥有庞大的物流配送力量和强大的专业售后服务队伍；美都家电以经营中高档家电定位，经销中外名牌家电百多个品牌、近万种家电商品，高品质的商品、实惠的价格、舒适的购物环境、专业的服务团队，值得广大顾客朋友的信赖。美都家电“以人为本、以客为尊、顾客利益高于一切”的经营理念，经过10多年的经营和发展，得到了政府、社会和广大顾客朋友的认同，先后被评为：“海南省重合同守信用企业”、“海南省服务十佳商场”、“海南省顾客满意专卖店”、“海南省十佳公益事业重大贡献企业”、“海南省商业信用AAA企业”、“海南省诚信单位”、“最受消费者喜爱品牌”等荣誉……

美都家电中秋、迎国庆，为了感谢广大顾客朋友一直以来的支持与信赖，于9月30日到10月7日，联手中外知名家电近百家品牌投入巨资打造中秋国庆“0利直销”大型促销活动，8天的大型促销活动中更有6重惊喜等着您：

惊喜1：中秋礼免费送：无需购物来排队就送高级10粒装纸巾壹提，9月30日上午10点到10点半在各分店派发，限1000提送完为止。

惊喜2：预存10倍增值：预10元=100元+即送10件套精美餐具壹套，等同现金使用，9月21-29日于各分店接受预存。

惊喜3：感恩大返券：逢1000元返100元现金券，如此类推上不封顶，等同现金使用。

惊喜4：诚信抽奖在美都：逢整点100%由您抽出千元现金，直到抽中在现场的顾客为止，9月30日到10月2日在新华南美都、海垦路分店、国贸玉沙京华城店同时举行抽奖。

惊喜5：套购礼更重：购三件商品满3988元送苹果iPad2平板电脑。

惊喜6：双节送豪礼：中秋、国庆节期间在美都家电各分店购物，丰富豪礼等着您：高档骨瓷餐具22件套、高档茶具8件套、豪华拉杆旅行箱、高级不锈钢锅、高级保鲜盒、金龙鱼食用油等，高级豪礼送不停。

中秋、国庆买家电，我们都去美都家电！
直销热线：0898-66200200

电信推出 3G快销品天翼云卡

中国电信近日推出国内首款全国统一配置套餐和高额话费补贴的3G快速销售品——天翼云卡，中国电信181新号段将同期批量上市。

据悉，天翼云卡主要面向年轻人和商务人士，分为19元、49元、89元三档套餐，可预付话费，即买即用。三档套餐分别最高赠送1000元、2000元、3000元话费，同时赠送15G天翼云存储空间和189邮箱。

夏普拟明年与富士通 整合手机业务

近日，夏普宣布最快将于2013年3月底与富士通开始整合谈判，探讨整合Aquos Phone等品牌的手机业务。

若业务整合成功，夏普将跃居日本国内手机市场首位，达到36%的占有率。夏普方面声称，希望通过此次整合，能与苹果、三星在全球智能手机市场一争高下。不过，夏普的这番言论显然还为时尚早。

目前，苹果与三星牢牢把持着全球智能手机市场，两家的利润总和占整个市场的90%。而夏普的日子也不太好过，作为全球液晶显示器龙头企业，曾经风光一时的电视机业务因全球彩电市场的低迷而成为“阿喀琉斯之踵”，这也导致该公司本财年净亏损达2500亿日元。

业内人士指出，此次夏普整合业务，凸显了整个日系家电厂商共同的尴尬境地，在智能时代到来之时，日系家电厂商因创新不足、忽略智能手机市场而纷纷遭遇亏损，重组整合转型智能终端业务，或许将成为整个日系厂商的共同出路。

欢欣喜庆黄金周·潮流数码伴假期



出游绝配 大屏智能强机

在这个十一黄金周里，相信各手机品牌也会有所动作，针对不同型号手机进行相应促销手段，价格与平时相比，自然会优惠很多。大家在这个时候选择购机当然是最合适的时候了。

三星 GALAXY SIII

作为三星旗下的首款四核 Android 智能手机，目前三星 GALAXY S III 的销量已经突破了 1000 万部，其受欢迎程度由此可见一斑。超强的四核处理器，超高的操作性能，超高分辨率的显示屏，超人性化的体验提升，都使得此款手机成为诸多手机爱好者的最佳选择。

在手机的外观设计上，三星盖世 3 延续了之前系列的圆润风格，机身三围尺寸为 136.6mm×70.6mm×8.6mm，就其四核处理器和高达 2100mAh 大容量电池等配置而言，堪称超薄。

HTC One S

HTC One S 是一款轻薄设计的时尚手机，它在 One 系列中属于中端产品，搭载了 1.7GHz 双核处理器，性能非常出色。

外观方面，这款手机看起来和 HTC One X 高度相似，正面除了硕大的 4.3 英寸屏幕外，顶部分布着麦克风孔和自拍摄像头。HTC One S 的机身材质相比 One X 更胜一筹，采用了顶尖的金属陶瓷 (ceramic metal) 制造工艺，既保证了机身的坚固又能享受到非同一般的触感。

iPhone 5

目前，iPhone 5 货源已经到达中国，成为了手机市场中的新宠儿。苹果官方表示该机在硬件上的提升达到了一个新的高度，是前作的两倍。在拍照方面，iPhone 5 除了采用全新的蓝宝石镜头外，还加入了脸部识别、边拍边录和全景拍照等，一改 iPhone 为人诟病的简陋拍照功能。虽然这款手机拥有与 iPhone 4S 一样的 f/2.4 光圈，但是 iPhone 5 在黑暗环境下的拍照效果将更好，成像速度也将比 iPhone 4S 提升不少。

iPhone 5 拥有黑、白两种颜色可选。手机背部采用了铝合金机身与玻璃搭配，背面由经过阳极氧化处理的铝材制成，充满质感。手机正面采用了 4 英寸 Retina 显示屏，分辨率达到了 1136x640 像素，像素密度则依然为 326ppi，显示效果依旧清晰细腻。镜头方面，iPhone 5 采用了坚固耐磨的蓝宝石镜片，并且依然配备 800 万像素大光圈背照式摄像头，可支持 1080p 摄录和 2800 万像素的全景照片拍摄。同时，iPhone 5 还加入了受欢迎的边拍边拍功能，照相速度也有所提升。

精彩随行 买相机游天下

去心仪已久的名胜古迹，亦或是名山大川旅游探险成为一种绝佳的休闲放松方式，在出行游玩过程中使用数码相机，追求的是能够快速开机进入拍摄状态，攀比的是短快门时滞的抓拍和连拍乐趣。

佳能 IXUS 210

佳能旗下的时尚卡片相机一直都是市场中关注的焦点，其中以 IXUS 系列表现尤为突出，凭借着时尚的外观和出色的性能自上市以来便受到了广大消费者关注。

佳能 IXUS 210 采用轻薄时尚的外观设计，机身以樱花粉为主色调，外壳选用全金属材质打造，细腻的光泽散发着高贵典雅的美感，纤巧优雅的线条呈现出动感活泼的休闲气质，圆润流畅的边角极具时尚韵味，梦幻的潮流色彩令人赏心悦目，共有樱花粉、沙滩银、丛林黑、棕榈金四种颜色可供选择，满足不同用户的不同喜好。

三星 ST600

从去年起至今，大家对双屏相机已不再陌生，三星双屏相机的推出满足了许多自拍爱好者的需求，成为数码相机市场的一匹黑马，并创下了不错的销售成绩。

三星 ST600 采用了简洁大方的外观设计，机身以紫色为主色调，外壳选用采用了金属材质制成，表面经过钢琴烤漆工艺处理，质地十分均匀并有着很细腻的光泽度，凝练的线条勾勒出动感的轮廓，略呈圆滑的边角过度自然流畅，操控按键集中在顶部，配合触摸屏带来出色的操作手感。

尼康 S8000

在今年的春季发布会上，尼康全球同步发布了 8 款新型 COOLPIX 轻便数码相机亮相，将型号分类更加细化，特别是 720P 高清视频拍摄得到全面普及。其中一款尼康 S8000 一上市就受到广大消费者的热爱。

尼康 S8000 采用了轻薄时尚的外观设计，机身以银白色为主色调，外壳选用大面积的金属材质打造，表面经过烤漆工艺处理，质地细腻而均匀，手感质感俱佳，秀丽纤细的线条勾勒出动感的轮廓，干净利落的面板没有过多的装饰，显得更为紧凑。

索尼 T99

说起潜望镜头 DC，我们就不禁想到了索尼的 T 系列，每一代的 T 系列卡片都会以其独特的结构所带来的轻薄吸引了广大消费者的眼球。

索尼 T99 采用了轻薄时尚的外观设计，机身以粉色为主色调，外壳选用金属材料打造，表面辅以拉丝工艺处理，质地十分均匀并有着很细腻的光泽度，细腻的线条勾勒出优雅的轮廓，圆润的边角过度自然，流畅充满个性，同时共有紫、粉、绿、银和黑三种颜色可供选择，满足不同用户不同喜好。



随时随地 3G平板伴你行

除了日常用品外，平板电脑也成为了大多数朋友游玩计划的必需品。一方面，平板电脑更加便携、待机时间也更长，外出携带十分方便；另一方面，它拥有比智能手机更加齐全的功能，不仅能够发微博、看电影，还可以 GPS 导航、查攻略，是出行游玩的最佳伴侣。

苹果 New iPad

新 iPad 虽然在外观设计上并没有多大变化，但硬件上的升级依然为苹果迷们带来的不小的惊喜。目前这款产品在中国官网和专卖店都有销售，其中 16GB 容量的 WiFi 版本报价 4488 元。

New iPad 与前代 iPad 并无太大差别，依旧采用铝材质一体设计。但在厚度和重量上的增加却让果粉们略感遗憾，还好改进了机身背面的弧面设计，使得在视觉体验上根本察觉不出来变化。

华为 MediaPad

华为 MediaPad 平板电脑采用 7 英寸的 IPS 屏，配备有主频为 1.2GHz 的高通双核处理器，1GB 内存和 8GB 闪存，搭载 Android 3.2 系统。目前 3G 版 MediaPad 报价为 2399 元。

华为 MediaPad 采用 7 英寸的 IPS 屏，支持多点电容触控，分辨率高达 1280*800 像素，配备的是 1.2GHz 高通双核处理器，内存为 1GB、8GB 的闪存，搭载的是 Android 3.2 系统。支持 WiFi 上网和蓝牙传输，内置了 GPS 模块，配备有前后两个摄像头分别为 130 万和 500 万像素。

联想乐 Pad S2005A

联想乐 Pad S2005A 平板电脑采用 5 英寸显示屏，搭载高通 Qualcomm S260 双核处理器，1GB 内存和 8GB 存储空间，具有不错的娱乐支持，同时还具备通话功能。目前这款平板电脑在商家处的最新报价为 1799 元，有了较大幅度的下调，喜欢的朋友可以入手了。

外观方面，联想乐 Pad S2005A (日光橙) 平板采用钢琴烤漆工艺的前面板和橙色磨砂处理的背壳，放眼望去机身被分为了黑色和橙色两层；机身线条采用圆角设计，侧边框使用了烤漆工艺，这样就可以减轻边框的磨损整机厚度仅为 9.95 毫米，重量仅为 198 克。

索尼 Tablet S

索尼 Tablet S 平板电脑拥有 SONY 多项高新技术，外观设计时尚大方。采用 Android 3.2 操作系统，并搭载了 NVIDIA Tegra 2 双核处理器 1GHz 主频，1GB 内存以及 16GB 存储，配置强大，造型独特。目前这款产品的 WiFi 版在商家处报价为 2788 元，感兴趣的朋友可以关注一下。

Tablet S 采用索尼独特的“快触”技术，能够连续稳定地支持用户触摸动作，反应灵敏追却，能够有效避免操作部连贯的缺陷。

苏宁收购红孩子 开启电商整合大幕

9月25日，苏宁并购红孩子媒体通报会在南京举行。苏宁拟出资 6600 万美元或等值人民币收购红孩子公司，承接“红孩子”及“缤购”两大品牌和公司的资产、业务，全面升级苏宁母婴、化妆品的运营。这是苏宁在电商领域的首次并购，对于苏宁“超电器化”经营和苏宁易购品类拓展、精细运营、规模提升具有重要意义，也拉开了电商整合大幕。

苏宁易购品类扩充提速

自 2010 年初上线以来，苏宁易购保持高速发展态势，尤其今年上半年，苏宁易购市场活跃度、增速大幅提升；百度用户关注度指数上升增幅超过 300%，Alexa 网站排名上升了近 1800 位，二季度环比一季度增长 75%，远超行业平均 20% 的增速。在高速发展的同时，苏宁易购的经营品类已从 3C、家电延伸至图书、百货、日用品、金融产品、虚拟产品等，目前 SKU 数量已达 100 万。根据规划，苏宁易购今年年底 SKU 数量将会达到 150 万，销售规模冲击 200 亿元，而发展女性用户群体则是实现这一目标的重要策略。市场容量大、关联产品多的母婴用品和女性适用性广泛的化妆品自然成为苏宁易购首先攻克的重点。

红孩子成立于 2004 年，最早以直邮目录形式销售母婴产品，随后推出 B2C 网站，是国内最早专注于母婴用品的电商企业，2011 年又推出以化妆品、食品为主的女性网购品牌“缤购”。

互补优势明显 理念文化相融

苏宁副董事长孙为民介绍了尽职调查后决定并购的动因，除了红孩子自身具备的母婴、化妆领域领先优势外，双方的互补性强也是促成并购的重要原因。红孩子客户以女性消费者为主，这与苏宁易购现有客户群体形成客户资源的互补；借助苏宁领先的全国仓储配送网络和渗透度高的市场推广资源，可大幅降低红孩子前后台的经营成本，而红孩子的专业团队和供应链优势，可以提升苏宁的品类精细化经营能力和产品拓展能力，形成运营优势互补。

红孩子总裁徐沛欣表示：纵观世界各国电商格局，从传统零售转向电商的企业更能构筑竞争优势，未来中国也是如此。苏宁恰恰为今天的红孩子提供了更大的发展前景，更高的成长空间。八年的努力造就了红孩子的今天，作为公司创始人，我坚信，把这个孩子交给苏宁，一定会有更美好的明天。

2015 年母婴品类销售 100 亿

苏宁易购执行副总裁李斌表示，红孩子及缤购品牌将作为苏宁的子品牌，在市场推广、客户营销上保持一定的独立性，并进驻苏宁线上线下渠道，加快苏宁的超电器化经营步伐。线上部分，苏宁易购母婴频道更名红孩子频道，并保留红孩子、缤购的独立域名，形成前端两大入口；线下部分，苏宁将在 Expo 超级店、乐购生活广场大力拓展母婴品类，设立红孩子专区，将线上海量 SKU 与线下体验优势相结合，丰富客户选择，提升门店坪效。

目前，苏宁易购在全国拥有 88 个配送中心，近 2000 个快速点，红孩子可借此优势，改变以北京、上海、广东等部分地区为主的布局，提高销售覆盖和服务网络的渗透能力，快速提升销售规模，并有效降低物流成本。

家电市场 拼完价格拼服务

面对中秋和国庆这一传统的家电销售旺季，椰城各大家电卖场都展开了促销活动。记者探访获悉，经历过电商打仗的洗礼后，市场上的家电价格逐渐稳定下来，近期没有出现某种家电“一天一个价”的现象。不过，与电商打价格战的促销手段相比，家电行业在降价促销的同时，卖场和部分厂商还拼起了售后服务，推出“不满意就退货”“延长保修期”等承诺。

笔者走访了国美、苏宁、信义电器等家电卖场发现，针对十一长假推出的促销活动已经提前铺开，各大卖场以及各家品牌之间的价格战，已提前开始“明争暗斗”。进入卖场，各种各样的促销海报随处可见，几乎每个家电专柜上都推出了特价优惠机型。

专业人士认为，经历了电商“打仗”以后，无论是家电卖场还是市民、购买双方在消费方面都回归了理性，不再单纯考虑价格因素，同时逐渐在售后服务方面加大了力度。目前家电市场的售后服务有多重体系，卖场和家电厂家之间相互补充。尤其是大件家电，更需要有完善的售后保障，这样才能给市民比价格更重要的消费体验。

用友 Yonyou
企业信息化新模式
用友企业云
用友软件海南分公司 海口市国贸路2号时代广场20楼A室
咨询热线:0898-66517099

金蝶 Kingdee
企业管理专家
铸就80万家中国企业成功管理模式
Kingdee 金蝶海口分公司 咨询热线: 4008-830-830
0898-66502285

IT·家电周刊
IT·家电业界最佳载体
专刊热线 66810282 66810510
电子邮箱 hkwy2003@tom.com