

格力节能空调秋冬送暖

超低特价特惠套购 礼品加送 惊喜不断

本报综合消息 即日起至11月29日,格力在海南全面启动“格力节能空调秋冬送暖”大型优惠活动,再次引爆今冬空调市场。

送“暖”送空调 惊喜不断

“太开心了,买了两台空调又送了一台空调。”李女士一边激动地给家人打电话,一边忙着办理缴费手续,幸福的场面在海口新华南某家电商场上演。据了解,此次格力“秋冬送暖”促销活动,格力推出了“买空调送空调”活动,“买二送一”加送格力小1匹春之恋系列空调一台,“买三送一”加送1.3匹玉堂春系列空调一台,多重组合更实惠。

业内人士分析,格力此次“秋冬送暖”惠民活动,强大的促销力度必将使今冬成千上万的消费者受益,给今冬海南空调市场带来猛烈的冲击,使“强者恒强”的市场格局呈现出更加明显的态势。

超低特价加送超值礼品

活动期间,格力推出多款特价机型:小1匹二级能效空调凉之夏1399元、二级能效大1匹冷暖空调凉之夏1699元、二级能效2匹柜机蓝精灵3580元,变频冷暖空调大1匹绿岛园2288元。另外,海南格力还为顾客准备了多重好礼,包括格力高档电饭煲、电磁炉、豪华刀具五件套、高档车枕、精美工具箱等。选购精品空调,获赠丰厚礼品,其乐融融。格力作为空调行业的“老大”,此次启动冬季促销活动,再次显示了行业老大的实力和魄力。

套购超优惠 机型更时尚

本次活动,格力针对参与套购的消费者推出了“尊贵套餐”,消费者参与套购最高返现3888元,购买格力最新上市的新品王者独尊和月亮女神可返现2888元,购买格力二级能效蓝天使和绿满园,可享受5688元特价优惠。本次活动推出的套购机型有王者独尊、王者至尊、月亮女神、睡美人、睡梦宝等,均为格力畅销的时尚产品。格力提醒广大消费者:更多优惠、更多惊喜尽在活动现场,敬请关注!

售后服务完备 随时保驾护航

海南格力自2004年成立以来在全省拥有140多家销售网点,25家专卖店,专业的空调安装人员有1500多名,保证消费者不论何时何地,都能享受到格力专业服务人员带来的贴心服务。目前格力在海南推出了“十大服务承诺”、“24小时上门服务”、“6年包修”、“每年2次免费保养”、“1年包换”、“即买即装”等服务承诺,赢得了海南消费者对格力服务质量的巨大肯定,为节能空调的普及做好了售后保障。

话费步入“能下不能上”时代

电信巨头资费大战一触即发

电信人士称:资费下降的趋势并不单纯是降价,更多的是业务融合和打包设计

本报综合消息 电信资费改革又向前迈了一步。“能下不能上”的资费让消费者满意的同时,也让中国移动、中国电信、中国联通三大运营商充分竞争,在自主定价中抢夺市场话语权。

日前,工信部、发改委联合下发了《关于调整固定本地电话等业务资费管理方式的通知》,对固定本地电话、小灵通、出租电路等电信业务资费实行上限管理。改革主要涉及基本月租费和本地网通话费。

由此,中国两大固话商中国电信、中国联通的固话资费大战一触即发。

固话月租费或逐步取消

改革后,固定本地电话原有资费标准的前3分钟降低了50%,分别由原来的0.18元、0.2元、0.22元,降至0.09元、0.1元、0.11元。

而2001年制定的基本月租费,标准为每月10-35元之间,按省会城市、地市县、农村和办公电话划分4个级次。不过,固话月租费的不合理一直遭人诟病;即便不拨打一个电话也要交租。

此次调整不涉及政府对具体业务资费的定价,各运营商在现有资费标准基础上允许自行调整资费。按有关部门负责人的说法,“运营商可以打破定价框框,统一按通话分钟数来收取通话费,具体每分钟收费标准也可根据具体情况自行制定”。

市场普遍认为,电信资费下调已是大势所趋,而此次调整是让电信运营商拥有自主定价权的同时,又给其设定了价格标尺,防止运营商变相涨价。

尽管短期内取消月租费不太现实,但飞象网CEO项立刚日前认为,可能在一些地区,为了竞争和市场需要会出台各种不收取月租费的套餐。

根据调整后的政策,电信企业应当至少向用户提供一款与现行标准资费的资费结构、计费单位相同,且水平均不高于现行标准资费的资费方案;同时,电信企业可以根据市场情况和用户需求制定其他资费方案,自主确定资费结构、计费单位和资费标准,供用户选择。

对此,中国电信综合部人士表示,“我们会按文件精神做好准备,设计更多适合用户的资费方案和服务,比如套餐

打包,固网和移动网的融合设计”。

竞争加剧资费大战

3G业务方面还在龙争虎斗,此番资费调整将加剧行业竞争更是无疑。上述电信人士对此表示认同,“竞争加剧,这是个好事。调整资费管理方式将增加运营商的自主创新和管理能力,提升服务水平。另外,也激活了市场活力,我们也将更多考虑用户需求”。

在该人士看来,资费下降的趋势并不单纯是固话业务降价,更多的是业务融合和打包设计。

醉翁之意不在酒。或许,自主定价权的获得并非意味着三大电信运营商为了争夺固话业务而大打出手,而是全业务之间的一场价格较量。

固话用户数量的增长少得可怜,而移动电话从固话市场抢客户是不争的事实。

如此,运营商通过降低资费来抢固话市场也不是长远之计,各企业更多覬覦的恐怕是不同业务之间的捆绑销售。

为提升在固话市场的竞争,中国移动曾推出“易”系列的套餐资费。今年,其

又在北京、广东等地推出TD座机套餐,价格较联通的固话资费略胜一筹。如北京的TD座机月租仅10元,市话每分钟仅0.12元,加拨17951长途为0.22元,而北京联通的固话月租21.6元,前3分钟市话收0.22元,之后每分钟0.11元,加拨17909长途为0.3元。

中国电信凭借固话优势,采用固话和移动电话的“捆绑”式销售。今年9月,中国电信向校园用户推出“电信号码之间互打免费”的活动,校园用户可将天翼手机号码捆绑两个电信号码,不分固定电话还是移动电话,不分本地还是外地,互打免费。

而中国联通推出的“亲情1+”资费套餐等降价手段,实质也是用其固网语音补贴宽带薪业务发展。

数据显示,今年上半年,中国联通本地电话用户累计流失111.8万户,由于语音平均资费从约0.25元降至0.22元,其固网语音收入也同比下降20.7%至323亿元。而10月份联通固定本地电话用户数单月净减少94.7万户,而宽带用户单月净增53.9万户。

汉王电纸书,您随身的图书馆

科技、文化相映生辉,时尚、高端好礼首选!



日前,在全球最大的图书博览会德国法兰克福书展上,汉王电纸书一经亮相就受到热烈追捧。在“2009中国软件产业创新高峰会”上,汉王电纸书也喜获10大创新软件产品奖。据调查数据,汉王电纸书已成为各种节日及社交场合送礼的最佳选择!

显示如纸 绿色护眼

采用电子墨水技术,显示效果如同宣纸、无辐射,不伤眼,真正实现绿色阅读;低功耗,一次充电待机15天;字体大小可随需缩放!

海量典藏 畅读无限

咨询:0898—66517586 66501220
400-810-8816
地址:海口海秀大道DC商业城2006号

随机预装1000本正版图书,内容涉及古今中外、名家名作、经管社科、人物传记等,网上无限下载更新;强大的翻译功能,让英文原著也畅读无阻!

智能手写 检索快捷

采用智能手写识别技术,可直接在内容上批注,识别标准文档档存储;支持关键词检索功能,查询快捷!

小巧便携 移动书房

整机仅重195克,轻巧便携,无论商务旅行,还是候车坐车,轻松打发琐碎时间,随时学习充电,堪称移动书房!

时尚环保 科技好礼

整体品质精工细作,兼具时尚特色和文化内涵,是节日和社交场合送礼佳品,无论送客户送朋友,还是送领导师长,一定会让他们爱不释手!

“家电下乡” 最大赢家的“营销密码”

本报综合消息 作为刺激内需的重要政策,“家电下乡”2009年上半年的成绩首次得到披露,共销售电器961.01万台,销售金额达162.29亿元。其中中资龙头企业如海尔、美的等企业成为最大赢家。虽然上半年成绩没有达到预期,但农村市场潜力巨大,家电下乡后劲十足。

最大赢家:中资龙头企业

国内龙头企业是家电下乡中受益最大的企业,海尔、美的、海信的销量较大。海尔的销售额达58.3亿元,在家电下乡总销售额的比重高达35.9%。在外资企业中,除诺基亚、松下和三洋外,其他企业在家电下乡中的销售额都很小。

家电下乡中,品牌集中度比城市市场更高。中怡康1-5月零售数据显示,冰箱、洗衣机和空调前三名品牌占有率分别为49.1%、53.1%和55.6%。而在家电下乡中,冰箱、洗衣机和空调前三名品牌的占有率分别达到61.4%、68.0%和87.1%,均高于前者。

此外,家电下乡中不同产品受欢迎程度不一。冰箱、彩电、洗衣机成为家电下乡

三大主要销售品类,而空调、电脑、手机、热水器等家电下乡产品销售比重则很低。

相对城市市场,家电下乡产品总体在农村有很大增长空间,但使用环境、产品价格、消费者的使用知识等因素,制约了部分产品在农村市场的销售。比如,农村消费者对微波炉使用知识相对缺乏,而农村房屋面积大、密闭性差的环境特点则影响了空调的消耗。

赢家密码

完善的营销服务网络是家电下乡企业成功的关键因素。在农村市场,不少家电产品的购买者都是首次消费这一产品,需要销售渠道为其提供较为完善的前销售和售后服务。因此,家电下乡中比较成功的企业一般都已经将农村市场建立了包括专卖店、售后服务点、普通销售点等多种形式的渠道体系。

比如,联想在农村地区的渠道包括品牌专卖店、苏宁等电器连锁卖场以及电信营业厅。海尔建立了“销售到村”的营销网、“送货上门”的物流网、“服务到户”的服务网,在全国2000多个县拥有6500家专卖

店、2.1万个乡镇网点、7.3万个村级联络站、4300多家星级售后服务中心。相对而言,中国不少以往以海外代工为主要业务的家电厂商,尽管也在家电下乡中中标,但是受渠道限制,销量很低。

在全国市场,广泛的生产布局也至关重要。海尔在青岛、大连、合肥、武汉等地均有生产基地,通过模块化的产品设计,每个生产基地都能生产任一款中标产品,以最快的速度满足农村用户需求。由于家电下乡的政府补贴地方财政分担20%,因此地方政府往往会优先照顾当地企业,地理布局广泛的企业更容易得到更多政府支持。

经过多年发展,中国的本土家电企业在农村市场有很强的品牌影响力,这一影响力带动了其非传统强势产品的销售。例如,海尔的冰箱、洗衣机、空调等电器在农村有很高的知名度,因此很容易使农村消费者增加对其电脑等弱势产品的信任感。相对而言,外资品牌在中国农村市场的知名度要大大弱于本土龙头企业。

最后,凭借对农村市场家电产品使用功能、使用习惯、使用环境的了解,推出有

特色的产品,也能赢得农村市场。比如,海尔开发出的“农信通”手机,可以让农民随时随地掌握农贸市场的行情。针对农村地区洗涤习惯,松下推出了6-7公斤的大容量洗衣机,可以将多种衣物混在一起洗涤。

机不可失

尽管家电下乡的销售按照总量来看比预期要小,但流程的改善,有望在后一阶段取得快速发展。面对农村市场巨大的发展潜力,那些在战略上将中国家电市场作为重要市场的企业,应该抓住家电下乡的机遇。因为中国已经形成一批具有很强竞争力的本土家电企业,并且都已经进入农村市场,如果错过这一快速发展时期,后进入者所面临的市场空间可能十分有限。

为了充分利用家电下乡的政策机遇,拓展农村家电市场,企业应当加强在农村市场的能力建设。本土龙头企业对家电下乡和农村市场的准备要比其他企业早得多,因此形成了其目前在农村市场的绝对领先地位,其他企业在农村市场产品、渠道、售后、品牌等方面的不足没有捷径可

走,只能通过能力建设来实现。

合肥三洋是少数在家电下乡中取得较大成功的少数企业之一,2009年以来,合肥三洋大力拓展三四级市场,在12个省份的县级渠道建立了1000家分销网点,4000家乡镇网点。在售后服务方面,2008年底已成立全国客服呼叫中心,建立服务网点2000余家,5000多台服务车,27辆技术服务支持车,实现了99.5%以上的维修网点覆盖率。

面对相对落后的局面,企业应当对当前的竞争力进行评估,选择逐步为营的发展策略。2009年,惠普计划首先着力做好100个电脑下乡点的代理商,然后对他们和市场接受度进行评估,确定是否继续投入,如果代理商或市场不佳则将换点。

通过营销创新也能够一定程度上弥补企业目前的短板。诺基亚从2007年至今,通过诺基亚大篷车的形式在全国1000个四、五级城镇宣传展示手机产品,并通过建立收集点、与销售渠道合作建立反向物流体系、在适宜的地区设立流动服务车等方式解决售后服务问题。

精品推荐

多普达 7373



卖点:超大的3.6寸WVGA触控螢幕,可倾斜螢幕的侧滑盖QWERTY键盘,加入「Straight Talk」新功能,整合电子配件以及电话的功能,还可将手机转化为简单的会议电话,是一款专门为办公室商务白领阶级所设计的机型。

标准配置:锂电池(1500mAh),充电器,USB数据线,耳机(USB接口),用户手册,光盘,手机袋
颜色:黑色机身银色键盘
外观设计:侧滑盖
产品尺寸:116x59.2x17.3mm
重量:175g
屏幕显示:3.6英寸,65536色,480 x 800像素
电池容量:1500mah
网络支持:GSM / GPRS / EDGE / WCDMA / UMTS / HSDPA
操作系统:Windows Mobile 6.1 Professional
和弦铃声:选MP3,WAV,WMA或和弦Midi铃声等格式
摄像头:320万像素
扩展存储:支持SD 2.0(SDHC)标准的MicroSD卡扩展
连接:支持蓝牙2.0+EDR,支持Wifi,802.11 b/g 支持Microsoft Exchange ActiveSync套件同步,USB数据。

诺基亚 E71



卖点:采用了全键盘设计,拥有超大的屏幕,拥有一块2.36英寸1600万色的TFT屏幕,320万像素摄像头,支持自动对焦,同时还内置GPS导航芯片,支持A-GPS导航。
颜色:黑白银红
外观设计:直板
标准配置:电一充一耳机一数据线
产品尺寸:112*57*10mm
重量:120g
屏幕显示:2.4英寸,1600万色,240 x 320像素
电池容量:1500mAh
网络支持:GSM3G(联通WCDMA)
操作系统:Symbian S60
和弦铃声:MP3 AAC WMA
摄像头:300万像素
扩展存储:microSD(TF)
连接:GPS、蓝牙、WiFi、红外。

UFIDA用友

用友ERP-U8、U9、NC 满足不同企业管理需要。
用友企业管理软件——中国企业转型升级加速器。

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:0898-66758606

金蝶 ERP

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60万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4年被评为中国中小企业ERP应用有贡献第一名!

Kingdee 金蝶海口分公司 海口市大同路88号财富中心703 咨询热线:0898-86502285



IT·家电周刊

IT·家电业界最佳载体

专刊热线 66810510/13976668311
电子邮箱 812549160@qq.com