

一部手机每月费用570多元,其中500多元是流量费,通信费才70元。浏览网页、发微博、上QQ……随着智能手机的普及,以前许多需要在电脑上连接网络完成的事,现在渐渐被手机取代。令人烦恼的是,手机上网经常会产生费用方面的纠葛,这不,客户刘建成就遇到了烦心事,自己的手机每月费用570多元,其中500多元是流量费,通信费才70元。谁是手机流量加速跑快的幕后推手呢?



手机流量费居高不下 谁是推手

手机流量费居高不下

“今年4月,我第一次使用这款智能手机。以前我包过20M的手机流量,认为智能手机也不会产生多大的流量,可是话费账单一出来我就傻眼了,570多元,其中500多元是流量费,通信费才70元。”客户刘建成说,他平时把手机的各种应用程序都关掉,也没下载过什么东西,这么多费用让人费解。他跑到联通营业厅询问,得到的答复是:类似的情况很多,手机的一些应用程序即使关掉了,后台也会自动运行更新,一个月下来产生的手机流量远远超过了包月的流量。

类似的情况也发生在孟芸身上。孟芸以前一直没有开通手机流量包月,也很少用手机上网。今年5月,她的手机费用达到了600多元,其中500多元是流量费。孟芸到营业厅查询,得知很大一部分流量是手机游戏产生的,有的游戏即使不玩了也在后台运行,可能是家人用的手机玩

手机流量怎么会“私奔”

营业厅相关人员表示,如今很多智能手机都支持多任务运行,支持多个程序同时打开,这就导致有些程序在后台运行,并未显示出来。比如智能手机玩微博,如果打开之后因为各种原因没有选择关闭,那么微博程序实际上仍然处于连接状态,一有评论、转发或者新粉丝加入,微博会自动连接,程序会提示有信息更新,这实际上已经产生了流量。尤其是用户用手机运行Appstore下载更新软件等流量较大的软件时,就会自动联网私跑流量了。

除此之外,WiFi断网转3G网也会让手机流量加速狂奔。据悉,系统走WiFi路线时,的确不会产生运营商的3G流量。但是,WiFi只在某些区域范围内有效,离开这些区域就会自动掉线;而且由于长沙局域网构建覆盖并不全面,有些WiFi网络并不快,经常容易掉线。一旦掉线,手机



就会转向3G网络,可能导致手机突然产生超大流量。“比方说用WiFi上网看电影,这时候是不会消耗3G网络流量的。如果用户离开WiFi热点范围后,智能手机就会自动登录3G网络,继续加载电影,这样就会消耗大量的流量。尤其后台操作的时候,用户是很注意到的。”长沙联通相关人员说。

智能手机的一大特点,就是需要下载很多的应用程序。跟电脑使用软件一样,如果用户不小心下载了不明来源的软件或是流氓软件,智能手机程序中病毒或者木马,也可能自动连接某些软件,产生流量。

怎样让手机流量不“私奔”

避免手机流量乱跑,用户先要改变使用手机时的不良习惯,及时关闭不用的程序。比如,iPhone4手机使用中间主键回到主菜单即可,有些软件如UC浏览器也有关闭软件的设置;在Android手机当

苏宁电器新海秀东路店 6月18日盛大开业

优惠力度史无前例

本报讯 近日,笔者从苏宁电器了解到,苏宁新海秀东路3C+旗舰店全新升级将在本周六火爆开业。海秀东路店是苏宁在海口核心商业区最大、最新、最潮、最全的家电卖场,自去年6月开业后经过1年的发展,该店已在椰城核心商圈家电连锁创下新坐标。开业当天将携手全球百家知名家电品牌以最实惠的价格、丰厚的礼品、全面贴心的服务,倾情回馈椰城消费者。

开业钜惠 惊喜连连

海秀东路店的开业盛宴即将在本周六火爆登场,将拿出了空前的优惠力度,彻底颠覆目前海秀商圈的家电价格底线。面对开业即将爆发的家电消费高峰,苏宁八大品类推出2011年力度最大的促销活动,全力出征家电大战。

据悉,在开业当天苏宁海秀东路店将为消费者准备有众多惊喜商品,会让现场惊喜连连,晚上7点起部分商品更是7折售。包括彩电、冰箱、洗衣机等多个品类,满千就返百。当天前200名到店的顾客,来就送300元开业红包,满1000元使用100元,购物就抽奖,中奖几率百分百!海秀东路店的特价盛宴即将揭幕,一触即发,椰城市民欲购从速!

全新升级 一步到位

据了解,重装后海秀东路店将扩大重点品类的经营面积。合理的安排与设计,布局更趋合理,品牌划分也将更为明显。备受关注的黑电、冰洗等也在布局,产品也在细节方面作出调整,提升顾客的满意度。

礼品到位 一年一次的低价

此次开业除了力度空前的让利促销之外,还为消费者准备了丰富的促销礼品。据悉,百种促销礼品已经全部到位,各大厂商的礼品也陆续入库。

据了解,开业当天,前200名顾客来店就送300元开业红包,购物就送精美礼品,先到先得!早市提供了多款惊喜爆机,夜市部分商品更是低到7折。开业抢购送大礼,购单件商品满588元送松桥电水壶;满888元送松桥电饭煲;满1088元送松桥电磁炉;满1888元送松桥电压力锅。套购满8888元送威力波轮洗衣机;满18888元送海尔笔记本电脑;满28888元送先锋液晶电视。

此次开业更是一年一次的低价,消费者将享受到一个前所未有的家电购物盛宴,以实惠的价格买到称心的商品,又获赠时尚好礼,还有苏宁至真至诚的服务相伴,实在是一举多得!

售后服务 制约家电业发展

本报综合消息 家电行业的售后服务,一直是人们广泛关注的课题,曾经在行业内就此话题进行过多次大讨论。但是,家电行业高速发展了40多年,售后服务体系的变革与发展相对还是滞后,家电行业若要健康发展,绝不可忽视售后维修体系的建设。否则,家电业发展必然会受到极大的制约。

就现在的售后服务现状而言,整体产业规模较大,但具体到每一个服务企业规模实力不大,基本上都是规模很小的企业,甚至是夫妻店。由于服务企业规模实力有限,根本谈不上出现像海尔、苏宁、国美那样全国性的品牌企业,至少现在还没有这样的企业出现。一方面是家电服务业没有大的投资者进入,市场基本都是个体散户在把持;另一方面市场存在不规范、恶性竞争等,相对利润水平也很低,也很难吸引大资金的青睐。但是,在建立专业的全国性品牌连锁服务企业的时机已经到来,有眼光的投资者应该看到这一商机。现在的时机就如2000年前后苏宁、国美进入家电连锁业一样。

家电服务业在今天必须立足转型。过去家电服务业仅把眼光盯在安装、维修等传统业务上,现在转型就是要求服务企业把业务延伸到包括物流、咨询,甚至要参与网络的销售服务。现在网络销售发展特别快,但是制约因素就在于售后服务跟不上。家电服务业的转型服务于网络在线销售后,不仅扩大了自身的发展空间,而且也将打破制约网购的瓶颈。这将为家电服务业发展拓展出巨大的空间,也就是我们所说的转型时机的到来。

此前,家电服务一直依附于企业的制造销售部门,作为成本中心。不过,近年来随着制造和销售利润的日益稀薄,已经形

成了一大批用户群的家电企业开始发现

家电服务正在从成本支出向利润回报转变。那么,家电企业如何发挥服务中心的职能地位和平台作用,如何避免乱收费情况影响企业的品牌信誉,值得反思。

从制造向制造服务转型,成为近年来家电企业较为热门的话题。作为第三产业的家电服务维修业,受到了越来越多家电企业的重视,一些家电制造企业将服务部门独立,成立第三方的专业服务公司。连家电零售企业也开始组建服务专营公司,寻求在服务业务的更多利润、更多发展空间,更没有激烈的竞争。其实这也就是一个社会化的问题,如果依附在某一制造企业之下的服务企业,很难成为第三方的专业公司。要成立第三方的专业服务公司,必须摆脱某一制造企业的制约,成为为大众品牌服务的企业。新型的家电服务企业是一个独立的专业公司,绝不是以是某一制造企业的附属,否则就不可能成为一种独立的商业模式。

还有重要的一点是,要在家电售后服务领域完善道德诚信体系。在目前的空调售后服务领域有一些很不好看的潜规则,譬如,在根本没有必要的情况下,利用加长接管、随意加充制冷剂等等来向消费者乱收费并把这一手段作为盈利的一种模式。对于消费者来说,需不需要加长接管,需不需要加氟,自己根本无法判断,只能听取售后服务人员的意见。很多售后服务人员就是利用这一点,叫消费者多掏不必要的腰包,来挣黑心钱。解决这个问题比较难,需要从整体国民素质提升上入手,但这需要一个很长的历史过程。当务之急的是,各个家电企业以及社会服务企业,怎样教与管理自己的售后维修服务人员,尽快提升他们的道德水准。

24小时开变频空调? 省电不省心

本报综合消息 日前,就有读者询问,家里去年才买的空调,今年用了之后感觉不如之前制冷效果好,是不是坏了?也有市民询问,自己买的是节能变频空调,是不是24小时开着更省电?其实,据记者了解,制冷效果下降,并非都是空调坏了,高温和使用会有影响。而24小时开着变频空调,理论上省电,但使用者却“伤不起”,24小时密闭的空调环境,很容易导致空调病,出现四肢酸痛、疲劳以及咽喉炎等症状。

连日高温可导致空调不制冷

有读者询问,自己去年夏天才购买的知名品牌1P单冷空调,今年使用时却发现制冷效果不如以前。“在同一个房间里用,怎么就不制冷了呢?”该读者担心,其实一年多,空调不是就坏了。

其实,并非空调坏了,有可能是连续的高温导致房间比以前更热,1P空调的制冷已经不足以让房间迅速冷下来。多年从事空调维修的陈先生表示,连日高温光照强烈,原来适合10-12平方米的1P空调这段时间可能就不够用了。因此,建议住顶层或房子朝西的市民,空调功率应适当买大一点。

另外,漏雪种或者空气过滤网阻塞也是不制冷的原因

家电维修协会人士表示,目前一线品牌空调厂商都利用氮气将雪种封堵在铜管中,安装前能保证雪种不泄露。如果市民发现新空调安装时,铜管开阀有气体冲出,就没必要担心雪种漏了。另外,负责安装的师傅还会在接好室内机和室外机的管子后,用肥皂涂在接口四周,确保不漏气。因此,市民自己检测也能够知道是否漏气。

若是空气过滤网阻塞,会造成空调空气循环缓慢,也就无法迅速制冷。市民只需要清理过滤网就行,至于空调没有调到制冷状态,室外机的罩子没有扯开等,市民稍留心就能解决。因此,空调不制冷,并非就一定是空调坏了。

24小时开机省电难省心

“所有空调厂家都说变频空调长期开着比较省电,那我24小时开机制冷,是不是更省电?”有市民也如此询问。没错,变频空调的一大技术优点,就是在长期使用(一般持续4小时以上)中,能耗低,在保持低频运转时耗电量非常小。而且,使用中温度控制也



平稳,不会忽热忽冷。因此,理论上说,变频空调24小时开机的耗电完全是可以承受的。

但是,不能承受的是市民的身体。因为,经常使用空调容易生病,空调病一般发生在中央全封闭式空调环境中,家用空调也比较常见。在封闭或相对封闭的空调环境中,空气的流动性会比较差,容易造成室内空气含氧量含量不断降低。同时,室内建筑材料挥发的有害气体以及吸烟产生的烟雾等有害物质会通过空气对流释放到室外,导致室内空气的质量不断下降。

另外,如果房间密封性较强,阳光照射不足,室内温度、湿度就容易产生病菌繁衍、生存,对人体健康构成了严重威胁。导致出现空调病的症状,比如四肢酸痛无力、疲劳失眠、关节炎、咽喉炎等。

鉴于此,即便是变频空调,在家里也尽量不要24小时连续开启,不要全天候关闭窗,地毯、床单、沙发罩也要经常清洗,以防细菌滋生。而如果你是在长时间在有空调的写字楼办公的,适当添加衣服,偶尔也要站起来活动一下筋骨,以促进血液循环。

送货安装迟迟 后果谁负?

本报综合消息 每到家电销售旺季,厂商们便推出各种促销活动,虽然消费者获得了不少实惠,但也常常发生送货安装延迟的情况,让消费者等得心焦,有时还会引发消费纠纷。那么,送货安装延迟的责任到底应该由谁来负呢?

安装延迟消费者权益受损

如今在各种舆论压力下,很多企业已经将产品的三包起始时间改为从送货时开始计算,在很大程度上保护了消费者的合法权益。但是,空调、热水器等家电产品需要安装才能使用,而且也只有在这时,消费者才能真正检验产品的质量。而记者调查发现,很多商家都采取的是送货和安装分开服务的方式,也就是说,货送到了,还要另找时间安装,一旦安装不及时,消费者的合法权益就会受到损害。

消费者李先生前不久就遇到了由于安装延迟造成其权益受损的事。李先生在当地一家卖场买了一台空调,“送货还很快,第二天就送来了,我也签字了,当时送货人员称马上就有人来上门安装,我也就相信了,没想到等了两天都没有人。我找商家,可他们总是推说现在是空调销售旺季,等着装空调的人太多了,就这样一直等了10天才给我安装。可是用了一个星期之后,我发现空调制冷有问题,要求换货,却遭到了拒绝。”李先生气愤地对记者表示,当时他拿着国家三包条款中的“7天包退,15天包换”与商家理论,商家却称三包日期从送货之日起计算,他的空调已经过了15天包换期限,只能维修了。虽然李先生一再表示超过15天是安装延迟造成的,不是他的责任,但商家称安装是厂家的事,不是他们的责任,拒绝换货。

延迟纠纷消费者维权困难

记者在调查中发现,消费者在遭遇送货安装延迟之后,几乎所有的商家都会找出各种理由加以辩解。如果消费者因此提出退货或赔偿,商家更会以各种理由予以拒绝。也就是说,消费者想维权非常困难。在上述案

例中,赵先生、尚女士和李先生都是如此。赵先生告诉记者,因为送货延迟请假被扣600元工资,他要求商家赔偿,商家却百般推脱,最后干脆以“没有先例”为由拒绝。

在采访中,某卖场售后服务人员对记者表示,送货安装不及时随时时有发生,不过大多数情况都是因为厂家没能按时供货造成的,他们也是受害者,主要责任在厂家,与他们关系不大,后果也不应该由他们来承担,不过他们会帮助消费者同厂家联系协调。

记者还发现,商家在销售家电时一般只是提供发票,即便提供送货安装单,上面也没有送货安装时间之类的条款,更没有延迟送货商家该承担什么责任的约定内容。消费者购买家电时,一般也不会要求送货时间附注在销售单上,销售人员多是口头承诺,这就导致一旦发生纠纷,商家便再三狡辩。

商家应为违约埋单

记者在采访时发现,其他有些行业的商家在送货安装延迟的责任划分和责任承担上,已经走在了前列,并给家电厂商提供了有益的启迪。但是在家电领域,关于送货安装延迟的违约责任承担问题,还鲜有类似居然之家者,消费者权益依然非常困难。对此,专家在接受记者采访时一致认为,商家应该为自己的失信埋单。

中国消费者协会秘书长助理王前虎也指出,按照《消费者权益保护法》第四十七条的规定,经营者以预收款方式提供商品或者服务的,应当按照约定提供。未按照约定提供的,应当按照消费者要求履行约定或者退回预付款,并应当承担预付款的利息及消费者必须支付的合理费用。

UFIDA用友
热烈庆祝用友 U8v10.0 隆重发布
紧跟时代潮流,把握管理时尚,成就“高效、创新、绿色”的幸福企业
用友软件海南分公司 海口市国贸路1号瑞大厦A座9楼
咨询热线:0898-66517099

金蝶,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 66810510 66810282
电子邮箱 812549160@qq.com