

在家电市场竞争日益激烈的今天,为了提前锁定消费者的购买行为,很多家电卖场都在销售旺季、节假日、开业、店庆等来临之际推出定金购买活动,宣称消费者只要在促销活动开展之前预先支付一定数量的定金,在活动开展之后就能享受定金翻倍、产品降价等优惠。定金销售看上去能为消费者带来不少便宜,但是消费者在参加此类促销活动时,一定要提高警惕。

买家电付定金 风险知多少?

风险一 产品价格上涨商家收了定金不送货

消费者马先生投诉称,前不久他在当地一家商场购买了一款空调,由于商家不能当天送货安装,而他第二天要到外地出差15天,所以当时就有些犹豫,准备等出差回来后再买。听到马先生说的情况,销售人员承诺只要先付定金,就会保证在15天后送货上门,货到付款,免得马先生再跑一趟。马先生答应了,并当场支付了定金。可是15天后出差回来,却不见商家送货上门,打电话催,商家表示他订购的那款空调缺货了,让他改购其他型号的产品。马先生多次催问,商家都以缺货为由拒绝送货,无奈马先生只好向当地工商部门投诉。

工商人员调查发现,商家所称的缺货完全是托辞,该空调不仅有货,而且卖得很好。商家拒绝为马先生送货的真正原因是企业销售价格上调。正是为了这一点儿私利,商家反悔了。虽然马先生强烈要求商家兑现定金销售的承诺,工商人员也一再调解,但商家就是不答应。最后在工商人员的

调解下,商家按照《合同法》的规定双倍返还马先生违约金200元,即便如此,商家还能多赚60元。

对此,专家呼吁:家电卖场应该遵守承诺,诚信经营。消费者遇到商家不守承诺时要及时维权,向有关部门投诉,以便最大限度地保护自己的权益。

风险二 收定金打白条消费者权益难保障

消费者张先生前不久在当地一家卖场看中了一台彩电,因为当时没有表示立即购买,销售人员称该电视周末会有促销活动,优惠力度很大,并享受周末特价优惠。张先生便交了定金,并约定一周内送货,货到付款。可是等了一周,张先生也没看到商家送货上门。去询问,商家称其所购电视属于特价活动商品,此次活动,该店没有参加,因此没有货。同时商家表示愿意提供同类商品的另外一个型号特价产品给他。

对于商家的说法,张先生十分不满,认为收了定金就应该提供指定商品,否则为什么要收定金?但是商家坚持承诺不能兑现,只能换购其他产品。无奈,张先生只好

到当地消协投诉,并拿出定金收据作证。可是消协工作人员却发现,定金收据是促销员用白纸写的,没有盖商家的公章,属于促销员的个人行为。

风险三 定金翻倍使用实际还有很多限制

定金翻倍使用、5倍使用、10倍使用……每逢节假日或者商家开业、店庆来临之际,商家常常承诺消费者提前预付一定数量的定金,活动结束后,就能享受定金翻倍冲抵产品价格的优惠。

消费者吴女士告诉记者,前不久她看到一家卖场推出店庆促销活动,承诺只要提前支付一定数量的定金,就会在店庆日享受翻倍冲抵价格优惠,而且该定金促销还分好几个档次,支付定金数越高,翻的倍数越多。她选了一档200元定金、翻3倍冲抵价格的促销优惠,提前到卖场支付了定金,准备买一台冰箱。可是等到该店庆日,吴女士却发现她看中的那台冰箱的价格比别的店要贵650元,即便200元的定金翻3倍,也还是要贵出50元,一点儿便宜都没捡到。

专家提醒

支付定金须重视合同维权

针对定金销售可能存在的风险,以及维权的困难,北京大成律师事务所律师谈小顺提醒消费者:在支付定金时,一定要签订相关的合同,同时要注意相关合同的有效性,因为定金合同属于担保合同的一种,《担保法》第五条第一款规定:“担保合同是主合同的从合同,主合同无效,担保合同无效。”因此最好在签订定金合同时注意审查主合同是否有效,以保证所签订的定金合同有效。

另外,定金合同应当以书面形式签订,如果订立定金合同未采取书面形式,而只是采取的口头的形式,没有相应的证据予以证明,则不能确定定金合同成立。为了避免这种现象产生,在交纳定金时,合同双方应作出特别的书面约定,特别要对违反主合同条款或补充合同条款如何处理定金作出约定。签订书面定金合同的主要目的是避免纠纷发生,并且有利于纠纷发生后作为提供区分责任的依据,以有效地维护双方的合法权益。

今年中国3D电视需求或达3800万

渗透率有望破15%

由中国电子商会(CECC)、中国电子技术标准化研究所(CESI)共同主办的“中国数字电视产业发展高峰论坛”日前在京举行,汇聚了中外主流平板电视企业,以及面板制造企业和智能电视内容提供商。据中国电子商会消费电子产品调查办公室《2011年1-6月份中国平板电视城市消费者需求状况调研报告》(下称《报告》)发布的数据显示,得益于3D电视价格迅速下降,今年3D电视销量有望突破600万台。今年由于3D、智能电视的上市,彩电企业的毛利率略有起色,而对于面板企业来讲3D同样是救市“英雄”。

3D迅速上位拯救面板业

《报告》数据显示,2011年1-6月份,中国市场平板电视消费需求1500万台,预计全年需求将达到3800万台。以3D电视600万台的销量预估,渗透率超过15%。

而据国内市场调研公司奥维咨询的调查显示,3D电视年初在国内LCD电视市场份额还不到2%,而随着FPR3D(薄膜式偏光3D技术)的迅猛发展和不断上升的厂家采用率,截至6月底,3D电视市场份额已经突破10%。

3D的迅速扩容与企业的竞争与推动不无关系。目前3D技术分为偏光式(PR)技术和快门式(SG)技术。当下,两大技术阵营分别以LGD和三星为代表展开了激烈竞争。

奥维数据显示,在6月底,不闪式或偏光式FPR在3D市场占比已经为55%。“下一个目标,就是到国庆节的时候,市场占有率

率能够达到70%。”LGD iDisplay 公共关系副总裁秋逸盛透露,LGD已经提前为下一季做准备。

据了解,国内面板厂商京东方也致力于3D技术的研发,其北京亦庄8.5代生产线也采用的是偏光式技术方向。据悉,虽然二季度面板价格略有回升,但是下半年,包括京东方在内的各大厂商纷纷投产。秋逸盛分析,价格回升幅度不会太大,目前竞争还是非常激烈的,属于供大于求的状态。显然,3D不仅可以提高利润空间,还可以为下阶段竞争做铺垫。3D目前在LGD内部就被称作是“英雄”产品,6月FPR3D面板销量已经突破250万片。

FPR助力中国品牌攻城略地

秋逸盛表示,创维、康佳、长虹、海尔、海信等本土企业不闪式FPR3D的采用率在逐步提高,国内厂商FPR平均采用率已达到75%以上。“值得一提的是,国内厂商最初进入3D电视市场的时候,占有率是非常低,通过力推FPR技术,六个月内实现占有率过半。在起初的时候,在中国市场上,像索尼、夏普、三星这些老牌品牌,他们的占有率是90%;但是,现在目前的情况是,这些老牌的电视厂商他们在3D市场的占有率已经下降到40%。”

FPR3D技术一大优势在于成本。奥维数据显示,7月4日-7月10日一周,3D电视销量渗透率为14.1%,零售额渗透率25.7%。当周均价7887元,比上一周下降了2.2%,其中国外品牌均价12995元,国内品牌6178元,价格倍率2.1。

苏宁电器年中会员盛情回馈 大手笔让利会员 送免单等多种大奖!

(本报综合消息)7月正值苏宁电器上市七周年,据悉为期两周的会员回馈盛典已于上周正式拉开帷幕。即日起至24日推出6个针对不同类型的会员量身打造的促销活动,全国苏宁会员可在活动期间,轻松购买到自己想要的产品和享受到苏宁优质服务。

据介绍,苏宁电器通过对海量会员数据库平台进行全面、系统、深入的分析研究后发现,其实消费者的消费习惯和喜好之间存在着巨大的差异性。而他们大致可以分为三种类型:

- 一、恰适达人——审美独特
这类人有着异常独特的审美观。相关工作人员对记者介绍,他们对生活中的各种实用性产品都有独特的审美情趣。
- 二、优雅一族——心思细腻
这类人遇事从容,行事优雅。他们身上散发出惊人的温柔、细腻。他们非常擅长于透过复杂的表面现象挖掘出事物的真实价值。
- 三、越然主义——品质至上
这类人总是显得那么独特,他们仿佛对世间的任何事情都不关心似的,他们仿佛超脱于尘世之外,只关注那些能让他们心动的;他们对“价格”这个词显得极不敏感,能触动她们心灵的,只有完美的细节设计和品质感。

免单幸运会员 是你吗?

据悉,苏宁为会员推出免单大奖、旅游、电影包场、预充值消费送食用油等多种形式的促销活动,为海口苏宁会员献上一场丰富多彩的促销盛宴。7月18-17日会员卡尾号为777,可享受活动期间5000元以内单件商品免单;尾号为77,可享受单件购物5000元以内50%免单;尾号为7的会员可获赠7500积分。该活动已经结束,现公布获奖幸运会员名单,会员们注意了,你是幸运儿吗?

会员卡尾数逢777的会员享受单件商品5000元以内免单

姓名	会员卡号
袁玲	898300171777
吴玉	898300117777
杨槟	898300156777

会员卡尾数逢77的会员享受单件商品5000元以内50%免单

姓名	会员卡号
姚玉常	898300175277
景宇华	898300163177
夏宗宝	898300172577
王军青	898300132177
何振香	898300177177

会员卡尾数逢7的会员可获赠7500积分(相当于50元电子券)

姓名	会员卡号
吴贵雄	898300065747
宋波	898300019397
苏辉	898300132007
杨丽	898300100217
李广豪	898300144467
陈才乐	898300146447

幸运的会员们可在3-5个工作日后凭会员卡至苏宁电器购买登记商品,苏宁电器工作人员也会在第一时间通过电话通知,请会员们留意。

会员专场本周六举行 更多优惠不容错过!

7月21-24日会员无需购物,凭会员卡至苏宁各门店登记,享受1折积分兑礼目录会员好礼,至海秀东路店享受5-8折积分兑换终端会员礼品。购单件彩电3000元以上,凭当天购物发票和会员卡至前台登记报名,免费参加《变形金刚3》3D电影包场活动,每卡每张发票可领取两张包场观影券。

更有会员积分赢大牌活动,凭会员卡内100积分参与苏宁梦想超级大牌抽奖活动,奢华梦想,等你来实现!无需购物凭会员卡100积分参与抽取LV包、GUCCI包;凭会员卡及当日购物发票参与抽取iPhone4(16G)、iPad2(16G)。更多超值优惠活动,请光临海口苏宁门店!

请关注苏宁电器海南微博
<http://weibo.com/snhaikou>



快来激活你的会员DNA!

★免单大奖 ★旅游大奖
★《变形金刚3》3D电影包场



满100积分即可抽取
LV Gucci

图片仅供参考,礼品以实物为准,具体活动细则请参见店堂海报

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号景瑞大厦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