

## 一周市评

如何把握  
微信营销的度?

目前正处于迎春促销旺季,部分数码家电商家利用微信公众平台进行促销信息推送,欲以此赢得市场竞争。但由于微信营销属于“许可式”的,只有在得到消费者许可后,商家方可与消费者展开对话。残酷的是,消费者可以随时屏蔽与商家之间的互动。试想一下,如果你关注了10个商家,每个商家每天向你推送3条信息,那么这些信息就显得有些扰民了。

因此,数码家电商家的微信营销,如何把握这个度非常重要。

相信不少人都感同身受:在商场购物,主动叫卖的摊贩,人们会下意识以为是商品销不出去,才需要大声吆喝引人注目。而自行挑选,遇到问题时,导购员再上前介绍和解答这样“润物细无声”的方式更受青睐。人们这样的心理活动值得数码家电商家重视,减少吆喝式的促销信息推送,想办法将微信公共账号推送给消费者带来的打扰降到最低,更多的将自身打造为被动性采纳型吞吐平台。

任何营销方式都只是手段,而任何以牺牲用户体验为代价的手段和功能将会被淘汰,用户体验才是永恒不变的需求。因此,系统思考微信公众号能够给用户哪些价值,通过什么吸引人,打动人,留住人,通过什么打造粉丝文化,加强粉丝之间的凝聚力?这些才应该是数码家电商家微信营销的重点。



■ 蔡佳倩

## 行业动态

让利上千元,线上线下均优惠

海口家电卖场  
春节促销“放电”

本报海口2月5日讯(记者张靖超)春节临近,消费者对年货采购需求日趋旺盛。伴随消费习惯的改变,手机、数码、小家电等家电产品作为春节走亲访友的礼品,越来越受到消费者青睐。日前,海口苏宁、美都等家电卖场陆续推出新春促销活动,为消费者提供贴心的年货服务。

据美都家电企划部负责人周月海介绍,美都家电的新春促销活动将从2月7日开始,持续一周。作为美的品牌在海南的最大代理商,美都家电推出的促销活动中,将以美的品牌电器为主,卖场内所有美的产品共分8个品类,均参与促销活动,且全部以出厂价格出售,让利幅度从几十至上千元之间不等。据了解,这也是美的品牌电器近年来在海南地区最大的一次让利活动。

美都方面表示,预期在活动时间范围内,多数美的家电产品可销售100台以上。

苏宁方面则继续采取O2O,即线上线下活动同时进行的方式。线下方面,在我省苏宁各门店,共有3大特色活动和7大优惠活动。据苏宁电器海南分公司相关负责人介绍,苏宁的活动将持续至2月10日,活动期间预存可用金额相当于实际预存金额的10倍,如活动期间预存10元可抵100元,限购1000元以上产品;以此类推。

而在海南苏宁官方微信客户端,消费者则可以开通微店预存,预存可用金额相当于实际预存金额的30倍,以1元可抵30元,购物满300元可用,以此类推。

同时,消费者在海南苏宁电器实体店购单件商品满1000元可获100元双线通用券、单件商品满2000元可获200元双线通用券,此券无任何使用限制,线上线下全品类商品通用。

海口市民邵女士表示,自己近日搬入新居,正在考虑换一台4K电视和一台洗衣机。“家电卖场的打折力度还是蛮大的,原本只想有平日价格的8折便足够了,现在看上了一台三星的洗衣机,正以样机价销售,决定买下。”

## 版面联系

蔡佳倩 18608978135  
张靖超 18689937782  
王艺 18608986288

2月5日,海口市海秀东路一家数码电脑城内,实体店略显冷清。本报记者 李英挺 摄

电商争相“撒网”淘宝,店商补其“短路”淘金

## 传统3C卖场绝地反击



■ 本报记者 张靖超

记者日前在海口市海秀东路的创新电脑城采访时发现,这家电脑城里不光卖电脑手机,还有新开的奶茶店。奶茶店店主告诉记者,电脑城内新增餐饮业态,是借“IT+美食”的复合式商场来提高消费者的购物体验及舒适度,以此支撑人流。

随着电子商务的崛起,网售价格更加透明,不少消费者因此走到了线上。尤其从2012年开始,这种趋势更加明显,实体电脑卖场人流量明显下降,零售商户生存环境更加艰难。消费者进店率降低,成为目前商城和商户最大的问题。曾经辉煌的3C(即数码通信产品)卖场,摸索着从顾客实际体验方面下手,以期在与电商的擂台赛上扳回一城。



## 电商挤走不少老店商

2012年,不是美国电影所描述的世界末日,但对海口的3C卖场来说,却真实地感受到了由电商崛起而带来的震荡。创新电脑城副总经理胡俊峰对此感触颇深。

“从2012年‘双11’开始,便感受到了电商的冲击,最直观的就是实体店销售量降了。”胡俊峰回忆,当年年末,个体户关张、经销商撤出,已经成了创新电脑城、DC电脑城等传统3C卖场中,司空见惯的景象。以创新为例,与2012年之前相比,顾客进店率已下降了20%,进驻卖场4年以上的老店商仅剩30%在坚守。

“离海南最近的IT数码产品货源集散地主要在珠三角地区,海南物流成本偏高。多数个体户进货量小,进价相对较高,就造成了海南本土3C卖场中产品售价普遍高于广东,种类也少于广东。而且从2010年开始,各大卖场的租金也

有所上涨。”胡俊峰说,电商的优势在于价格低廉,仅此一点,就使众多驻场商户在自家成本上涨和电商低价销售的双重夹击中倒下。

此外,传统的IT数码产品销售链条包括企业—全国总代—地方代理—批发商—零售商—消费者,这几个层级意味着消费者拿到产品的时候,将被加价5次,而电商的销售链则绕过了批发、地方总代,直接找全国总代拿货,因此越高价、越热门的机型与电商销售的价格差异越大,消费者从线下走到线上不可逆转。

企业产品设计、订单管理、库存管理,了解用户需求。销售链也变得相对简单,这意味着生产效率优化,成本降低。”黎春慧说。

此外,有业内人士认为企业自身体验店+售后+O2O的模式会兴起。未来类似苹果、小米、魅族一样的体验店会越来越多,并将成为用户体验3C产品的一个良好渠道,同时这些遍布全国的体验店还担负用户线上订购线下取货的地点,构建O2O经销模式。

## 传统3C卖场不会消亡

胡俊峰和他的团队也意识到,在电商势如破竹的冲击下,实体店唯有在售后服务及产品品质上下功夫,才能生存下来。

“实体店的优势在于能够深入、直观地了解产品外观及性能,在品质上的保障要强于电商,相对而言,电商的缺陷在于前期购物体验度较差,售后服务繁琐,且电商仅是针对时下热门机型,产品种类不如实体店全面。”胡俊峰说,网购的

## 用户体验店或将兴起

海南王者天创通讯设备有限公司总经理黎春慧表示,2014年全国手机线下销售额下降了15%,由此可以看出,传统3C卖场做O2O是目前趋势,一方面为了扩大顾客群体,另一方面则是保住并抢占市场份额,“我们从去年开始试水电商,目前淘宝、微信都在做。”

“做电商,企业可直面消费者,优化

## 家电新资讯

彩电市场迎来春节消费高峰

## 海信ULED电视获关注



在刚刚过去的2015年1月,彩电市场迎来春节消费高峰,4K大屏幕电视表现出强劲的增长动力。从中怡康的周报数据来看,一月份的近4周,4K电视占比连续提升,其中,海信ULED在众多超高清电视产品中表现突出,被公认为“春节值得购买的电视”。

1月27日,“中国第一科技门户”中关村在线对主流品牌最畅销的55寸高端4K电视公开测评显示,海信ULED在画质、智能体验、性价比等综合评比中获得最多选票,获评春节最值得购买的电视。而事实上,海信的ULED电视也的确获得了国内外的认可。1月7日CES展期间揭幕的“年度显示技术金奖”由海信ULED唯一获得。据了解,“年度显示技术金奖”由美国国际数据集团(IDG)权威发布,旨在奖励全球企业显示技术领域有突出贡

献的技术。

据海信官方资料显示,ULED的U系Ultra缩写,意为极致、超高,寓意为更好的LED液晶电视。海信ULED于2014年3月推出,包含50、55、65英寸三个大尺寸规格。2014年12月,海信ULED显示技术升级为1.5版本。

虽然从命名看,ULED与普通LED电视只是增加了一个U字母,但画质表现却有大幅提升。由于液晶电视本身不发光,需要由背光灯进行照亮才能被人眼看到,因此优质的背光技术对液晶电视的画质起着至关重要的影响。ULED采用多分区独立背光控制技术将背光划分为多个独立的控制单元,每个单元可以根据电视画面的亮暗场分布精确调整对应区域的背光,这样既能达到节能省电的效果,又能使黑色更深邃,白色更明亮,图像通透亮丽,层次清晰。在图像色彩表现方面,ULED电视采用高色域LED背光源,搭载精确图像色彩匹配技术,有效提升了图像色彩的鲜艳度和真实感。

经中国电子标准化研究院权威检测,ULED最新升级的1.5代产品动态对比度达到800万:1,相比普通4K电视提升了3个数量级,其色域表现达到高清电视色域标准的120%。无论图像细节还是色彩表现,ULED在4K超清电视中都是表现出色的产品。中怡康数据显示,凭借ULED产品的热销,海信2014年4K电视市场占有率达到19.46%,排名第一。

手机信号差  
高层住户「伤不起」  
业内人士建议提高室内信号覆盖深度

■ 本报记者 张靖超



这几年,城市高楼拔地而起,不少高层住户却发现,在家里尽管信号满格,可是通话质量却很一般,经常是听见对方说话,可是自己的声音却传不出去,或者声音断断续续。这到底是咋回事?

现象:  
楼层越高手机信号越差

近日,家住海口市红城湖路国托公寓15楼的潘女士反映说,在家打电话声音总是断断续续,有时直接就没有声音,严重的时候甚至出现“连接错误”。南海大道汇宇金城小区也有高层住户反映,联通、移动的手机,在家里也会出现信号问题。

记者携带两部分属移动、联通的手机到这两处小区展开调查。在国托公寓的15楼,出了电梯后,记者两部手机上的信号都从5个满格变成两三个格,走到窗口边,手机上的信号又变回满格。通话时通讯质量差,声音正如住户反映一般“断断续续”,且总有一股嘈杂的干扰声。住在这层的3位住户都说,房间里基本没法接听电话,不是声音断断续续,就是干脆没有声音,而阳台的通话效果要好很多。“搬进来装宽带时,就有运营商提醒过这里的信号差。”有住户向记者反映。

而在汇宇金城的19楼,住户们也反映手机信号差,打电话时经常需要把窗户打开。

原因:  
多方原因导致信号差

是什么原因导致的手机信号差?记者咨询了移动、联通和电信的技术人员后了解到,手机信号的覆盖主要是靠搭建基站完成。“目前海口移动、联通、电信的基站比较低,而高层楼动辄十几二十层,肯定会出现信号差的问题。”除此之外,地形地势也会对信号有影响。但就市区来讲,建筑物由原来的砖墙变为水泥钢筋浇筑,也使得信号变弱甚至没有信号。”

“对于高层住户,由于遮挡物少,近点基站的信号能收到,远点基站的信号也能收到,这就导致手机时而收到这个基站的信号,时而收到那个基站的信号,通话就会时断时续,再

加上各种各样的无线电、电磁波在空中‘流动’,信号太杂,手机信号就会削弱。”中国移动海南公司相关负责人表示。

释疑:  
基站辐射远低于手机

此外,对于移动通信基站的设置,不少居民一直存在认识误区,以为基站越多电磁辐射强度越大。有运营商无奈反映,对基站电磁辐射比较敏感的居民,对小区里的基站建设表现出抵触、排斥的情绪,甚至出现阻挠基站建设的过激行为。

海南医学院环境卫生与职业病医学研究室主任刘云儒博士表示,目前在医学界未证明手机、移动基站及高压线的辐射会引起传言中的癌症、脑瘤等疾病,因此无需恐慌。

刘云儒称,移动基站辐射强度远远低于手机。大部分基站距地面高度为15米到50米,基站形成的辐射场对人而言,属于远场辐射范围,并且电磁辐射对人体作用是整体或全方位分散的。

求解:  
提高室内信号覆盖深度

如此一来,“建设基站或者设立发射装置需要占地,就必须同物业公司 and 业主进行大量的沟通。”中国移动海南公司相关负责人表示。

“通常,为了避免基站间的干扰,基站发射功率必须随之降低。有时还要有室内覆盖措施,以提高无线电信号的覆盖深度,承载更多的用户。室内覆盖的发射功率就更低,通常仅有10μW到20μW的量级,远远低于我国现行的《电磁辐射防护规定》中规定电磁辐射标准40μW。”刘云儒建议可适当提高室内信号覆盖深度。