

暑期3C产品升级指南

重要的事情说3遍,暑期三把火看3C
爽购一夏咋捡便宜
教你不“败”走卖城



学生的暑期生活已经开始,市场也迎来了新一轮的3C产品购置需求。各大家电卖场纷纷启动了电脑、手机、数码等3C产品的暑期大促销。时尚机型、高性价比产品、诱人的购机补贴……今天,让我们带你扫卖场、优惠抢先看,感受暑期数码嘉年华。 ■ 本报记者 缪影影

通信类
国产高档机型成主打

通讯日渐发达,手机几乎已成为大家生活中的必需品。正因如此,在暑期来临,不少即将步入大学的孩子,对于3C产品的需求,更倾向于先换一个时尚又实用的手机。

国美电器海南公司相关负责人告诉记者,目前国产高档机型颇受市场青睐,大有与苹果一战到底的气势。其中,今年的新品华为P8,以其精致做工与设计、高性价比,赢得了不少30岁左右青年的喜爱。被炒得十分火爆的华为mate7,同样以其6寸时尚大屏、简洁设

计、超强续航等特点吸引了众人眼球。另外,oppor7在设计上以纤薄设计、至美外观为追求,主打全金属机身、拍照与闪充,被称为“全金属闪存利器”。这款机型对于追求时尚新潮、爱音乐、爱拍照的学生群体来说,是一个不错的选择。

本周恰逢国美十周年大庆,海南国美许多明星机型和畅销机型纷纷加入到店庆活动中。据了解,购买华为mate7现价为3999元送700元礼金券,oppor7则低至2599元。

出游类
自拍神器热度依旧

暑期来临,毕业旅行季也随之开

启。不少年轻人想要利用暑初选择一款便捷、时尚的拍照设备,用以记录旅途美景、美食。

手机拍照功能日益强大,使得不少市民出游时选择像素较高的手机来替代相机。据了解,目前三星S6的摄像头分辨率提升至1600万像素,还增加了双补光灯;Iphone6则添加了延时摄影的功能;乐视超级手机的摄像头达到了2100万像素,同时还增加了人脸美化和夜景增强等出游自拍常用到的功能。

“虽然现在手机拍照功能强大、携带也便捷,但我还是喜欢自拍神器。”正在选购自拍神器的陈琳琳告诉记者。

记者走访苏宁、国美等数码卖场时注意到,除了佳能600D等性价比比较高



的入门级单反或微单相机外,卡西欧自拍神器也保持着较高的人气。该机型拥有强大的美图功能,通过美颜模式、抠图功能等增加拍摄乐趣,同时连接WiFi可直接上传至手机,方便快捷。

针对卡西欧自拍神器等紧俏的产品,苏宁、国美等数码卖场的相关负责人均表示,为了应对即将到来的暑期销售旺期,目前已针对各大品牌的热销产品进行备货,以保障暑假期间3C畅销机型的充足供应。

数码类
上学用的“本本”性价比高

如今,电脑已成为学生进入大学的

标配。不少家长在暑初为孩子选择中意电脑,作为高考后的犒劳,因而近期将新人电脑销售旺季。

看视频、写论文、打游戏,充当GPS小导游……平板电脑以其小巧纤薄的机身,使得年轻人在家中、咖啡厅、旅途中都可以随身携带、随时使用。目前,海口市场上颜值爆表的畅销超薄平板电脑颇受年轻人喜爱,其中以拥有7.5mm超薄机身的苹果iPad Air、iPad mini3,拥有8.2mm机身厚度的三星ATIVTab3,最受热捧。

“按照往年的销售情况,学生购买电脑,价位多在2500元至4000元左右,多集中于联想、华硕、戴尔、宏碁等品牌。”国美电器相关负责人告诉记者。因而,目前卖场内主打产品为具有较高性价比的i5系列。

据了解,i7系列的笔记本价位至少在4000元以上,因而对于学生群体或年轻人而言,性价比不高。目前,联想G50是主打机型,屏幕为15.6寸,原价4199元,暑期活动价为3799元。华硕i5系列产品,最低可达3399元。

“数码、PC等产品的销售,已经被3C渠道看做是一块非常重要的市场。”苏宁电器相关负责人表示,根据以往经验,3C产品的销量和关注度在暑期增幅明显高于其他家电产品,此时是各大卖场的促销战将会悄然打响,3C购物潮也将随之而来。

销售热,几唱“空”城计;安装俏,师傅“调”不开
有它莫“暑”,空调很忙

正常情况下,消费者买空调商家第二天送货第三天安装。究其原因,连续高温,空调卖得太多,商家忙不过来,于是出现多起送货安装拖延现象。

俏货告急,师傅调不开

近日,海口气温虽然有所下降,但记者逛了几家电器城,依然感受到空调热销的劲头。

7月8日,在海秀东路国美电器城,记者表示要买台空调,要求第二天送货、安装。销售人员答复:“做不到,现在买空调,最快也是第三天送货第四天安装。”一位销售主管说,上周末,

电器城的空调几乎卖断货,每天销售200多部,安装师傅也调不过来,以前从未出现过这种情况。

在龙昆南路苏宁电器城,记者看到,卖场的洗衣机、电视机、小家电等柜组都是销售人员比顾客多,而在空调销售柜组,有多名消费者在看货询价,两名销售人员有点忙不过来。

美的空调海口公司总经理刘琳说,连续高温让海口空调卖爆了,美的多款特价畅销空调和智能空调卖断货,不得不紧急从广东调货救急,“与去年同期相比,今年以来,美的空调在海南的销量增幅超过40%”。

国美电器海南公司总经理周志坚

说,上周是国美在海南卖空调最多的一周,日均销售空调900多套,其中76%集中在海口地区,好几个门店出现排队抢购现象。

不做活动,空调也热销

省气象局资料显示:自6月25日开始,我省出现了今年第7次高温天气过程。7月1日—2日,澄迈、海口、保亭最高气温分别达39.2℃、38.7℃、38℃,突破历史同期极值;临高最高气温,达历史同期最高值39℃。截至7月3日,全省10个市县出现37℃以上高温天气。

“上周海南空调销爆是偶发事件,

完全是连续高温引发的。”周志坚说,在一般人印象中,海南地处热带,空调普及率应该高,但事实并非如此。在山区、在海边,太阳下去后气温降得快,晚上温度比较低,而且,不少高层板楼通风好,白天夜里都凉快,都不需要空调,“不过,之前连续的高温,让不少人改变了习惯,争先恐后地装起了空调。短短一周时间,海南空调普及率大幅提升,仅国美就卖出空调5000多部”。

“就单日销量来说,上周空调销售并没有破纪录。”有业内人士表示,每年的“3·15”“五一”是海南空调销售高峰。届时商家、厂家都会做活动,优惠力度大,“上周空调连续热销,非常罕见,而且是在没有做活动的情况下。让厂家、商家有些措手不及,以致出现安装有些忙不过来的情况。”

刘琳表示,空调不同于其他家电,购买后还需要安装。因此,购买空调的最佳时机是在天气大热之前、商家做活动的时候,消费者不仅能享受到优惠的价格,商家的安装也更及时。

一开美的“制冷王”,你家也能有“冰冰”
“美的制冷王挑战最高温”活动告一段落,8名幸运用户获赠美的“制冷王”空调

今年4月25日开始报名的“美的制冷王挑战最高温”活动,在我省引起了众多消费者的关注。截至5月24日,共有1095人报名。在美的公司的检测人员上门进行环境检测后,共产生了8名幸运用户,他们都因此获得了美的赠送的“制冷王”空调。

上周六,参与“美的制冷王空调挑战城市最高温”免费送制冷王空调的活动组所有成员,走进海口幸运用户刘女士家中,共同体验和见证了美的制冷王空调迎战高温“烤验”的出色表现。

用户:担心待在家也会中暑

刘女士刚和丈夫搬进位于椰海大道的新居不久。上周天气持续高温,即便是土生土长的海南人也感到有些难耐。“我和先生都来自东北,面对这样的高温更难以适应。”刘女士说。

刘女士家的房子位于顶楼,隔热效果相对来说不算好,加上一边房间“西晒”,让整体室温一直居高不下。她说:“家里有宝宝,不久后还将把老人接过来。我们很担心高温影响老人和孩子的健康。别待家里还可能中暑,那就麻烦了。”

在得知“美的制冷王空调挑战城市最高温”活动后,刘女士和丈夫立即报

名参加。在获知得到美的制冷王空调时,夫妇俩迫不及待地向美的的工作人员表示,想尽快安装使用“制冷王”。

安装前VS安装后
半小时温度由35.7℃降至25.8℃

美的制冷王空调真地能迎战“烤验”、征服高温?让我们一起来看实测数据。

当天下午1时25分,活动组一行人来到刘女士家中,在安装美的制冷王空调前,站在刘女士家阳台上测试了室外

温度,高达39.8℃。

刘女士还表示,如果室外太阳暴晒一天,傍晚回家以后,家里的温度甚至会高于室外,那种感觉就像自己在蒸笼里一样,无法喘气又奇热无比。

经过一番测量、找位置,差不多两个小时后,空调装好了。刘女士夫妇俩按捺不住好奇,表示想马上知道,这款美的制冷王空调究竟制冷表现如何。

本次活动组的成员看到,下午3时16分,空调安装好后,房间的室内温度经测量为35.7℃,安装工作人员将美

的制冷王空调的温度设定在26℃。半小时后,也就是下午3时46分,美的制冷王空调的出风口温度经测量为13.6℃,而室内温度已经降至25.8℃。

此番对比,让刘女士夫妇俩不禁对活动组人员竖起了大拇指:“美的制冷王空调,高温制冷就是牛!”

创新技术打败常规
专治高温恶劣环境

活动组成员也从其他几名幸运用

户的反应中了解到,在顶楼、西晒、格栅式空调安装环境等条件下,室外温度高达50℃时,大部分空调室外机已经处于“停机”状态,不工作了,给不少消费者带来了不小的困扰。

那么,美的制冷王能否在空调室外机运作环境十分恶劣的情况下,解决空调制冷的问题?

据了解,美的“制冷王”创新采用“冷媒环”技术,高温传媒制冷、无视任务环境,60℃的高温环境下依然可以强劲制冷,另加载ECO变频节能技术,延续美的空调低至一晚一度电的感恩承诺,美的“制冷王”不仅制冷强劲,而且配以智能操控终端,搭载光线传感技术,无需手动,根据光感智能调节,更有超薄机身、侧机身星轨设计,颠覆空调外观新定义。

美的制冷王空调之所以“牛”,从其研发过程中就“可见一斑”:美的2015年空调新品“制冷王”的背后,是258人组成研发团队经过3780份样本调研,形成了300张设计手稿,历时295个昼夜,进行了10大区域试运行……

美的“制冷王”的诞生,帮助用户解决了多年来“顶楼”、“西晒”、“鸽子笼”等高温环境致使用户在空调使用过程中出现的“高温制冷慢”的痛点。

(蔡佳倩)

国内
媒体
一周曝光

三星公司授权店售假
重庆警方跨省连窝端

重庆市江北区消费者张先生近日在网上一家明确由三星公司授权的名叫乐麦道数码专营店的网店花35元买到一块三星电池和一根数据线,而正常情况下,这两件商品的售价应该在100元以上。“网店可能正在搞特价促销吧。”张先生猜想。

收到商品后张先生发现:电池充电时间特别长,用的时候却很快就没电了,一天至少要充两三次电。气愤之下,张先生向重庆市公安局江北区分局打假支队报警。

警方联系到三星公司在北京的知识产权公司,对这两件配件进行鉴定。结果显示,电池和数据线都是冒牌货。经查,这家网店地址在江苏省南京市,年交易流水有500多万元。警方立刻跨省追假,在现场查获贴有三星商标的电池、耳机、充电器、手写板、数据线等假冒商品,案值超过65万元。警方又找到该网店在深圳的的上家,彻底端掉了该黑窝点。

(《中国消费者报》)

苹果平板屡换屡坏
消协助用户退款

山东省沂水县刘女士去年10月在该县城某专柜花费4880元购买了一部苹果平板电脑,今年3月该电脑音响出现了问题,刘女士急忙联系商家,更换了一部新电脑。没想到,新换的电脑仍不能正常使用。商家再次予以更换后,刘女士发现这部再次更换的电脑外壳有明显的磕碰痕迹。

刘女士要求商家退货,商家同意退货并作出了书面承诺。随后,商家一直推脱,迟迟不予解决。无奈之下,刘女士拨通了12315消费者申诉举报电话。在工商执法人员耐心说服下,调解最终达成协议:扣除电子产品折旧费后,商家向刘女士退还货款4400元。

(《中国消费者报》)

宽带市场对民企放闸
垄断格局破冰有望?

日前,长城宽带、苏宁云商、网宿科技和山东达通获得了全国首批宽带接入牌照,这意味着民资开始真正进入宽带接入市场。宽带市场的长期垄断,随着民营资本的进入,有望被打破。

不过呢,理想通常很丰满,但现实却相当骨感。电信领域引入民营资本其实已有先例,但到目前为止,民营资本却并未能成功冲破垄断藩篱。自2013年底,工信部先后向42家民营企业颁发了虚拟运营商的牌照,然而截至到今年5月20日,国内虚拟运营商用户数量才不过600万,而且这其中还有相当的水份。更尴尬的是,在手握虚商牌照的42家企业中,发布业务的只有20家,还有22家至今按兵不动。究其原因,一是民营虚拟运营商从基础运营商批发来的业务价格基本与零售价持平,甚至更高,移动转售业务自然就毫无利润可言;二是民营虚拟运营商尚未形成和基础运营商差异化的特色,竞争上并无优势。而民营虚拟运营商一旦要开展业务,在人才储备、营销成本上就会有不小的支出,弄不好就是赔了夫人又折兵的赔本买卖,这也难怪过半企业骑驴看唱本——走着瞧了。

如今,宽带市场同样对民营企业敞开了大门,但后者究竟能抢食多少蛋糕呢?按照工信部的宽带接入试点方案,申请宽带接入经营的民营企业,可以按照光纤到户国家标准要求和共建共享的原则,可以建设从用户端到网络接入服务器范围内的全部或者部分有线通信设施,可以开展网络元素出租、出售。也就是说,获得宽带接入许可的民营企业,只能在宽带接入最后一公里的经营权限。这摆明了让三大运营商做批发商,民营企业做分销商,而民营企业自己还需要花费最后一公里的建设成本。到时候,像虚拟运营商一样“批零倒挂”的戏码很可能再次上演。

此外,宽带民营化仍没有获得最大的市场许可。此前,长城宽带等民营宽带商常被诟病“假宽带”,虽然价格较低,但常常出现网速不达标的问题,致使用户体验不尽如人意,这无疑会阻碍民营资本在宽带市场的发展。

尽管工信部允许民营资本进入宽带市场是破冰之举,但在三大运营商强势地位的背景下,民营企业想破垄断仍任重道远。

(宋艳红/IT时代周刊)



版面联系

毕 军 13178900085
张靖超 18689937782
王 艺 18608986288