

笔记本电脑销量占比超七成 “二合一”电脑开始“霸屏” 海南市场台式电脑直喊冷

■ 本报记者 王培琳

随着智能手机、平板电脑以及笔记本电脑的普及,最先霸占电脑市场的台式电脑却慢慢从人们生活中退居二线了。

近日,记者走访海南电脑市场发现,台式电脑销售遇冷已不可逆,笔记本电脑风头正旺,“二合一”电脑也正吸引着消费者的注意。

业内推测,笔记本电脑销量占整个海南市场电脑总销量的70%以上。而今后随着行业创新步伐的加快,台式电脑会进一步式微。

近日,记者在海口DC电脑城、明珠电子城采访,多数电脑商家表示笔记本电脑销量占电脑总销量的70%以上。

海口明珠电子城专卖联想和华硕电脑的某连锁店长李史文,从事电脑销售工作8年了。据其介绍,他店里笔记本电脑和台式电脑都有售,但是笔记本已经成为销售的主打产品。

笔记本电脑销量占比超七成

“我们店电脑销售中,笔记本电脑的销售量逐年增加,去年笔记本电脑销量占全部销量的80%,今年差不多能达到85%。”李史文说。

出现这种情况的原因之一,李史文分析,笔记本电脑的价格越来越便宜,虽然比台式机贵一点,但用起来较为方便,所以一般消费者都会选择笔记本电脑。

更有一些主做台式机组装的

店铺也逐渐改为以笔记本电脑为主的店铺。在海口DC电脑城从事销售多年的金吉荫表示,自己所在的店铺是以组装台式电脑起家的,但是近几年台式机的遇冷使其店铺差点倒闭,最后还是引进了各品牌的笔记本电脑才将生意维持下去。

“只做台式机根本无法生存下去。”很多电脑销售商家表示。

“二合一”电脑开始霸占市场

显著的亮点。

事实上,“二合一”电脑的市场威力已经逐渐显现,以京东发布的“6·18”相关数据来看,“二合一”电脑销量的涨幅达到了1509%,不仅将台式机远远甩在后面,甚至已经严重威胁到了传统笔记本电脑的市场地位。

业内普遍认为,强劲的增长反映出的是强烈的消费需求,“二合一”电脑之所以能够拥有如此大的吸引力,最大的原因在于它击中了移动互联时代消费者的“痛点”。消费者需要的是一种能够在工作、生活的不同场景中频繁切换,能够高效、无缝整合办公能力、娱乐属性的移动工具,以满足随时随地进行内容生产的新商务生活方式。

一直想把家里的台式机升级的

IT业内权威研究机构IDC的一项最新调查显示:未来一年中,想要购买传统平板电脑的客户数量将会下降,而兼具PC功能和平板便捷性的“二合一”电脑变得更具吸引力。

同时,一市场调查机构发布的数据显示,2016年第一季度,包括台式机、笔记本电脑在内,全球电脑产品出货量同比下降。而在其给出的数据中,“二合一”电脑的出货量实现了增长,成为电脑业

“现在所有的零部件都能买到,而且价格还可以货比三家,根据自己的实际需要来挑选符合自己功能要求和个人喜好的硬件,组装起来非常简单。”热衷于DIY台式机的海口消费者小吴并不喜欢笔记本电脑和品牌一体机,“如果自己想省事,可以直接在网上DIY,商家直接按你的要求选配好硬件,给你组装好。DIY最诱人的地方是可以随时根据自己的要求升级硬件,提高功效,这是笔记本、一体机、品牌机都没法比的。”

游戏玩家不再局限于DIY台式机

据某品牌电脑销售商吴经理表示,台式机除了网吧、机关单位等,游戏爱好者是重要的零售客户群体。

组装电脑曾是电脑游戏发烧友的最爱,可以自由选择高配置,而现在随着电脑技术的越来越先进,很多电脑厂家也开始推出高配置的笔记本,这让游戏发烧友也受之诱惑。

业内人士表示,游戏是极为考验硬件配置的,如今无论是PC还是智能手机,衡量其硬件水平的一个最重要的因素,就是运行大型游戏的能力,而运行更复杂更“吃”硬件的游

海口市市民黄女士,对台式机的创新深感不满,“因为有时候在家做平面设计,还是喜欢用台式机,同等价格下,功能优势太大了,笔记本也好,平板也好,一体机也好,都达不到台式机的物美价廉。”

行业调查发现,除去以游戏为主的消费者以外,绝大多数使用个人电脑作为工作用品的消费者认为,传统的笔记本电脑的体积和重量,对于需要经常更换使用场景的人来说,非常不方便,而平板电脑和智能手机虽然轻巧,却不方便工作,输入操作的工作效率太低。目前市场上出现的“二合一”电脑,基本上结合了平板与笔记本电脑的一些优点,在便携与性能方面有了明显的进步。

戏,也成为了一个很重要的电脑换机原因,因此电脑厂商在这方面自然也不遗余力。

从2014年开始,电脑厂商们开始陆续将针对游戏的产品从台式机转向笔记本电脑市场,专门的“游戏本”产品不断出现。甚至就在近期,从诞生就锁定在高端商务定位的笔记本王者ThinkPad,也专门推出了专业的游戏产品“黑将”,很多游戏爱好者也摩拳擦掌,跃跃欲试。

“毕竟如果在配置上没有什么可挑剔的,大家还是喜欢更便捷的电脑,游戏笔记本也是不错的选择。”海南大学大三学生小张说。

潮家电

LG燃气干衣机可双向开门

9月22日,韩国LG电子宣布推出一款具有双向开门系统的燃气干衣机。LG这款干衣机RN10VB具有双铰链系统,最大干衣容量为10公斤,允许用户从水平和垂直两个不同方向打开干衣机的门。这种双开门系统让用户只要最小幅度弯腰,就能很容易地把衣物从干衣机桶内取出。

LG方面表示,这款干衣机烘干4公斤的衣物需要40分钟,但是如果用户选择“快干”选项,干衣时间可以缩短到25分钟。此外,用户还可以下载智能手机应用程序来控制干衣机。

这款干衣机的售价为104万韩元(约合944.3美元)。

(据中国家电网)



躺在沙滩上享受着日光浴,拿起手机按下几个键,远在千里之外的家里就收到来自世界各地的商品……这一幕对于很多人来说早已不再是电影中的桥段。

事实上最近几年来,整个中国的消费模式都在发生着一场惊人的变化:电商正凭借独特的便利性和购物体验,成为最受消费者尤其是80、90后消费者欢迎的购物渠道。

这种趋势在家电行业中的表现尤为突出。相关数据显示,近年在家电消费市场整体增速放缓的背景下,线上家电网购市场的规模却迅猛增长。据工信部赛迪研究院发布的《2015年家电网购分析报告》显示,2013年至2015年间,中国家电网购市场规模年均增长近千亿。而最近发布的《2016上半年中国家电网购分析报告》显示,今年上半年家电线上市场规模再创历史新高,达到总规模1848亿元(含移动终端)。从家电网购渠道的占比看,整个市场虽然被几大寡头占据,但两

极分化趋势更加明显:第一名京东以59.9%的数字牢牢占据近六成总体市场份额,总量超过了苏宁、天猫和国美的总和。

“十一”黄金周作为家电行业长久以来形成的最重要商业促销节点,也正随着网购的流行和家电电商的发展壮大实现了主阵地从线下到线上的转移。

对于消费者而言,产品的价格、购物的便利性以及服务售后的可靠度是购买家电产品时优先考虑的要素。在过去家电行业主要依赖大型连锁和区域经销商的年代,人们不得不花上几天甚至更多时间游走于各大商场询价选购。这种购买方式虽然能够实际体验产品性能,但以现在的目光来看,其弊端也是显而易见:要亲自前往商场挑选费时费力、价格不透明容易花冤枉钱、选择品牌型号全靠导购推介,就算最终买到了价格合适品质过硬的产品,宝贵的假期时间也所剩无几……

另一方面,近年来随着人民生活

线上成主战场 电商改写家电黄金周玩法

2016年上半年

家电线上市场规模再创历史新高

达到总规模
1848亿元
(含移动终端)

从家电网购渠道的占比看

京东以59.9%的数字牢牢占据近六成总体市场份额总量超过了苏宁、天猫和国美总和

制图/张昕

E·资讯

支付宝推“全球未来机场计划”

日前,支付宝与慕尼黑机场、东京成田国际机场等全球十大机场达成合作,自国庆节开始,合作机场将陆续开通支付宝,首次为中国游客提供支付宝支付和吃喝玩乐服务。国内互联网企业与全球空港业最大一次合作启动。

支付宝宣布启动“全球未来机场计划”,未来游客在海外机场,不仅可以用支付宝消费,还可以通过支付宝使用航班提醒、室内导航、一键叫电瓶车等服务。

此次与支付宝合作的境外机场,半数为吞吐量排在全球TOP30的机场,包括慕尼黑机场、新加坡樟宜国际机场、首尔仁川国际机场等。这10家海外机场将依托支付宝平台,为中国出境游客打造无现金消费和一键找机场吃喝玩乐服务。

游客们进入机场后,支付宝可通过大数据分析游客喜好,有针对性地推送商家优惠,并且利用定位告知附近有哪些吃喝玩乐场所,让陌生机场一秒变成熟悉的商圈。消费付款时,游客可以直接刷支付宝支付,而且能以蚂蚁花呗、余额宝扣款,既方便快速,又避免了兑换外币和找零的麻烦。

近两年,支付宝国际化进程逐步加大。截至今年8月,在欧美、日韩、东南亚、港澳台等地区,支付宝已经接入了8万多家线下商户门店。

(京华)

与支付宝合作的 十大境外机场

慕尼黑机场	奥克兰机场
新加坡樟宜国际机场	曼谷素万那普国际机场
东京成田国际机场	香港国际机场
大阪关西国际机场	桃园国际机场
首尔仁川国际机场	澳门国际机场

洗衣机市场“难逃一劫” 陷入量额齐跌困境

9月20日,在2016洗(干)衣机行业高峰论坛上,国家信息中心发布的数据显示,2016年1-7月,国内重点城市洗衣机销售量1325万台,农村及五级市场销售量550万台,合计1875万台。与去年同期相比,销售量同比下滑6.1%,销售额下滑6.91%。

在整体下滑形势下,洗衣机市场产品结构调整速度加快。国家信息中心的监测数据显示,今年1-7月,全自动滚筒占整体销售量比例提升5.7个百分点,上升至44.45%。从洗衣量来说,7公斤以上呈现上升态势,7-9公斤段产品销售量占比提升20.65个百分点,销售额占比提升17.73个百分点,9公斤以上产品也处在上升阶段。滚筒、大容量成为重点城市洗衣机消费的突出特点。

从产品均价变化来看,洗衣机市场的价格战愈演愈烈,波轮洗衣机主流容积段均价都出现了不同程度的下滑,滚筒中9-12公斤产品均价甚至从8242元跌至4440元。但同时可以看到,12公斤以上产品开始成为高端洗衣机的新宠,均价为8365元高于去年同期。受这种影响,以往的高端产品开始趋于平民化,而高端洗衣机(5000元以上)的均价得到进一步,意味着消费者对更高售价的高端产品接受能力有所提高。

另一方面,相比线下的萎靡,线上市场依旧保持着较高的增速,电商借助互联网传播优势,正在改变消费者购物习惯。

(光明)

E·贴士

频繁开关空调 费电“伤身”

有些家庭比较节约,比如会临时开启空调来提升一下室温,然后等温度降低了以后就即刻关闭。但其实这一点对于家电保养是不合理的,有常识的人应该知道,在空调启动的瞬间电流较大,频繁开关空调是很费电的,而且容易损坏压缩机。其次,空调在长期工作后过滤网会积累很多的灰尘,这些污物会塞住网孔,使空调制冷效果不好,从而间接引起电费增加,因此要注意及时清理。

(中和)