TCL邀您共猜世界杯 赢取免费液晶电视

活动期间最高优惠三千元

本报讯(张中新)什么叫铁杆?什么是死忠?什么是酣畅淋漓?那就是与朋友一起看火热的南非世界杯,用最新最酷的大屏幕互联网电视欣赏精彩进球瞬间。

4年一遇的足球盛宴,终于轮到不用通宵熬夜!但作为铁杆球迷,怎么能够错过每一场精彩赛事?日前,TCL数字互联网LED电视"世界杯有我更精彩"活动正式启动,邀您与黄健翔、李承鹏一起畅享精彩世界杯!从5月30日起,TCL成功与拥有互联网电视牌照的华数传媒合作,对TCL数字互联网电视视频内容进行了全面升级。世界杯期间,TCL数字互联网电视将为新老用户隆重呈献2010年南非世界杯热点节目。南非世界杯每场赛事都可以在TCL数字互联网电视上在线观看。即使您需要上班或者出差,也没有关系,回到家只要打开TCL数字互联网电视,64场精彩赛事等着您,每场都不会错过!精彩片断,您还可以使用TCL数字互联网电视,快进后退,反复回味!

精彩6月,数字互联网电视为您送上精彩的世界杯,更以"全明星阵容"全国大让利,在6月1日至7月10日期间,凡购买TCL数字互联网电视,最高优惠3000元,24英寸液晶世界杯震撼补贴价1399元,40英寸互联网液晶4799元,竞猜世界杯更有意外惊喜,最高全额返还购机款,液晶电视免费送。画质秒杀进球精彩,让利秒杀无限激情!世界杯来了,精彩6月赶快行动吧!详情请咨询信阳各TCL彩电专卖或致电0376-6232244。

据悉,2009年,TCL就率先推出了电视融合互联网功能的互联网电视。接下来的几个月,互联网电视宛若旋风,搅动得彩电市场风生水起,不仅成为时下最热门的家电产品,也吸引业内数家彩电企业竞相跟进。2010年,TCL数字互联网LED电视的出现,不仅为公众带来一种电视娱乐新的生活方式,更有力地推动了产业的升级,开启彩电行业低碳新时代。

水没烧开就"罢工"

新飞电热水壶让消费者心忧

本报讯(见习记者 曹政)用了3个月的电热水壶,在开水还没有完全烧开的情况下,就自动跳闸罢工了,过一会儿又重新开始烧起来,才可以将水完全烧开。

日前,市民李先生投诉本报反映这一情况,希望能得到一个合理的说法。

李先生称,今年3月份买了一个新飞电热水壶,之前使用一直良好。近日,他发现烧开一壶水需要很长时间,李先生有点纳闷。于是,细心的他经过仔细观察发现了其中的"奥秘"。原来,每次热水壶烧一会儿后,红色的指示按钮就会自动跳闸,过一小会儿,又重新开始工作,然后才能将水完全烧开。李先生说,众所周知,只有在水完全被烧开的情况下才会自动跳闸,现在水烧一半就跳闸了,希望商家能给个说法。

他还告诉记者,这种印有新飞快速电热水壶的包装上面标明,它是由河南新飞飞鸿实业有限公司授权广东中山鹰创电器有限公司生产制造,壶身有新飞飞鸿的标志。

信阳恒升手机超市是我市最大的一家专业手机卖场,旗下拥有诺基亚、摩托罗拉、三星、金立等百种品牌,加之其完善的售后服务保障,以及为消费者提供移动充值等快速便捷服务,深受消费者青睐。图为消费者在该卖场选购手机时的情景。

曹政 摄

商家之惑与媒体之责

曹政

当一轮又一轮的广告攻势"袭击"众人眼球的时候,消费者们困惑了:到底该消费谁的产品呢?当商家"跟风"似地大打视觉效应的时候,商家自己也困惑了:不"跟风"抑或就出局?当各媒体上呈现给消费者的宣传方式竟是司空见惯时,这下,消费者和商家都困惑了。

有一句话这样说:第一个把女人比作花的是天才,第二个是庸才,第三个则是蠢才。这句话套用在当下的家电市场的广告攻势上一点也不为过。消费者当然要选取物美价廉的商品,商家肯定是要追求最大化的利益效应,这本毋庸置疑。但纵观近几年家电市场竞争的白热化,消费者和商家都有一种"瓶颈"之感。经常关注广告的人会发现,有关家电的宣传几乎都是大同小异,没有特别新奇的方式。用一位家电内部人士的话说,"大家都是在吃前人嚼过的馍"。

但他们也有说不出道不明的苦衷。一位在商界驰骋多年的"老江湖"曾说,现在用的宣传方式在五年前就已经是心照不宣,不过是换汤不换药的"小把戏",但如果不用这些"小把戏"的话,市场占有率肯定受挫,于是,就形成跟风似的"别人吃肉我喝汤"的境况。所以,大家都裹足不前。话虽如此,抑或大家和笔者一样会多啰嗦一句:为什么不去创新呢?

他亦给出了两个理由:首先,实在是想不出更好的方法来吸引消费者的眼球;其次,现在众商家都精明至极,没等你新点子实施,别人早已捷足先登,保密工作犹如透风的墙。与其自己得不到多大好处,不如大家一道"按兵不动"。细细想来,他说的似乎也有道理。笔者接触这一行不深,但就目前了解的情况来看,旧招新用、新招共用已经成为这个行业的规则,加之各个品牌之间"地下工作者"尤多,还有,各大品牌在信阳大多以办事处的方式存在,经费没有自主权,即使有很多鲜亮的想法大都也因为费用吃紧而夭折。久而久之,大家都低着头嚼着"别人吃过的馍"。

到此,笔者突生痛惜之情。这样长此以往,将不利于这个行业的发展。关于企业宣传创新的问题,其实不仅仅是他们自身的问题,也是媒体该承担的责任。当媒体的"衣食父母"——商家"弹尽粮绝"时,媒体应站出来帮他们出谋划策。而现实是,媒体也在组织活动,但大都是散兵游勇,影响力、号召力不大,商家虽也给予赞助,但他们也不是傻子,没有效果的赞助只是猴子割尾巴——只一次。到头来,商家积极性不高了,媒体公信力降低了,于双方无益。而最有效的方式,莫过于媒体的整合,共同策划一些大型活动,让彼此双方都获利,这才是完美的结局。

市场评弹

学生购机节来临了!

金立手机推出"学生特惠季"活动

本报讯(见习记者 曹政)近日,金立手机推出的"学哥学妹儿歌大接龙"活动在网上引发了年轻群体的情感共鸣,参与者以学生为主,在活动推出4个小时内回帖数就达到8275条。足见儿歌在这些大孩子心中的影响力。

为配合活动,金立首度曝光了其即将推出的新品音乐手机"荷塘"系列,同时凤凰传奇为本系列创作的《荷塘月色》已出炉,那将是一个完美的、全新的手机革新,开创手机新篇章。希望你通过对美妙儿歌的回忆,感受金立音乐手机带来的完美音质及生活的美好和乐趣。据了解,这款手机是专为年轻(学生)消费者量身定制,青花元素与纯白底色的完美结合,让人联想到青春时代的美好单纯,背部的祥云图案和音乐气泡让手机不失简约时尚。最大的核心是娱乐,让你回到童真年代,亲手感受自己家门前的那个清清的荷塘—那里的荷花、小鱼、青蛙,洁白的月光。在音乐播放方面,采用了SRS最具代表性的3D立体声技术,同时配合Wolfson专业音乐芯片等,还原现场感环绕声,带给用户身临其境的完美音效。

除此之外,在6月10日到9月10日期间,金立还将推出"金立手机学生特惠季"活动(499元至999元)。活动期间在校学生只需出示学生证或相关证件购买金立学生系列手机均可享受学生特惠价,可优惠好几百元,并可赠"生活之美"时尚大礼包!

金立秉承"VIP金牌服务"理念,建立与销售体系并轨的售后服务体系,不论您在何时何地购买金立的手机,均可享受到贴身便捷的服务。7天包退,1个月包换,全国联保,终身维护的服务承诺,比国家三包政策中的15天包换更为优越的售后服务保障让您购机无忧。

埃立特等品牌手机再入监管"黑名单"

日前,记者从哈尔滨市工商局消费者权益保护处获悉,鉴于哈尔滨市消费者对"吃费"手机投诉情况,继"天时达"手机之后,紫光、埃立特、诺利亚、OPPO、HTC等5个品牌的手机再次被列入监管"黑名单"。

据哈尔滨市工商局消保处负责人介绍,自哈尔滨市开展"吃费"手机专项整治行动以来,除对手机市场进行检查外,还首次将"吃费"品牌手机纳入到监管"黑名单"。继"天时达"手机之后,从即日起将紫光、埃立特、诺利亚、OPPO、HTC等5个品牌的手机,列入哈尔滨市流通领域商品质量监管"黑名单"。

(据哈尔滨新闻网)

迪信通

卖适合消费者的手机

迪信通公司创立于1993年,是国内最早从事手机等移动通信终端销售的全国连锁大型企业。公司主营业务为手机、数码产品、附属零配件等终端产品的销售,以及电信增值服务、软件产品的开发和销售。

迪信通同诺基亚、摩托罗拉、三星、索爱等众多国内、国际知名厂建立了紧密的合作关系,在国内手机零售业中率先建立国际领先的ERP及OA系统;创建庞大的采购中心,由厂商物流直接供货到门店,省去中间环节,通过多种营销模式带给广大消费者更多的实惠和便利。

迪信通与中国移动公司和中国联通建立了全国战略合作关系,成为中国移动和中国联通全国战略合作伙伴。

迪信通为您提供全方位售前、售中、售后服务保障。不仅实行"三包",还特别推出终身保修服务,更为您提供更好的增值服务,如手机数据下载、通信数据备份、手机软件杀毒、手机美容等。完善的服务和全国联保售后保障体系,使您购物更舒畅、售后更无忧。(杜耕岭)

家电·通信

汽车家电工作部主办
每周五出版

主任:李树政
电话:6202051　13939719317
邮箱:xywblsz@126.com

家电·通信投诉热线
6207101　13837664028

读者朋友,您是假冒家电产品的受害者吗?您还对通信运营商的收费感到不解吗?您在购买相关家电产品时被蒙骗过吗?您是否正为商家的售后服务态度冷漠而郁闷呢?欢迎拨打投诉热线,我们将竭诚为您服务。
电子信箱:xywbcz@163.com

信阳独家引进生命光波疗房

生命光波可穿透肌肤40mm,20至30分钟光波疗房健康调理,相当于——
1次全身按摩、3次补水面膜、慢跑10公里、步行12.6公里、1夜深度睡眠,彻底休闲放松。走进光波疗房,就像走进设备齐全的健身房,使你的肌肤自内向外得到全面的呵护:排除体内的有毒物质,延缓衰老,保持体型,消除各种痛症,效果相当明显。
光波疗房,就像一位经验丰富、专业权威的家庭医生,让全家老少身体健康。自从有了它,美丽健康长伴我家。
21世纪健康家庭必备家电　个人创业好项目
欢迎体验:每人次50元,凭此广告优惠20元　欢迎加盟:每天6人次,每月可收入9000元
电话:13526013782　6258893　联系人:曾女士

综合实力全面提升

美的冰箱成为最具市场竞争力品牌

在刚刚举行的2010年冰箱行业年会上,美的冰箱被评为市场最具竞争力品牌。业内人士分析,其主要原因还在于美的冰箱在产品竞争、渠道经营、产业布局三方面的蓄力和持续性提升。

布局高端市场,产品结构升级

针对高端消费者需求,2009年美的冰箱发布了全新凡帝罗系列冰箱,涵盖对开门、三门、四门、五门、多门等产品,并以原汁原味的欧式风格设计成为冰箱行业外观设计潮流的引领者。同时美的凡帝罗还在保鲜技术、节能技术方面不断突破,推出了以6F全能系列为代表的超节能产品,形成了其独有的竞争力,使其稳居国内高端市场。

而在家电下乡领域,美的冰箱已经连续三次中标家电下乡,推出"鲜智双全"、"晶彩世界"等众多适应农村使用环境、符合农民消费者审美习惯、功能强大的中高端产品,并受到了农民消费者的广泛青睐。

打造渠道优势,树行业服务标杆

渠道竞争优势和服务竞争优势同样是美的冰箱实现快速增长的重要原因。2009年,美的依托覆盖全国的专卖店体系,美的冰箱的零售网点达3万个,售后服务网点达到5000个,基本实现了100%的乡镇覆盖。美的冰箱主导的全国"心连心"活动深入农村千家万户,产生了良好的社会效益。

在服务方面,美的冰箱不断突破行业极限。2010年3月,美的冰箱在全国范围实施"十年无条件包修"政策;5月,针对家电下乡,美的冰箱将传统3年保修政策升级为12年包修,购买美的冰箱的用户可享受13大主要部件12年全免费包修,树立了冰箱服务的行业标杆。

美的冰箱相关负责人表示,在此技术上美的冰箱的技术优势、品质优势、服务优势得以充分发挥,为未来冰箱的市场扩张奠定了坚实的基础。

(武继军)

消费者需要合格的净水器

作为世界上第一台饮水机专用净水器的发明和制造厂家,沁园公司拥有国内一流的净水器和水质实验室,以及先进的无菌车间和全自动生产线,目前已形成500万台净水器的年产销规模。在中国的净水器市场上,沁园是一个傲视群雄的品牌,连续12年全国销量第一,市场份额超过30%。更重要的是,沁园拥有国内净水器行业最强大的研发力量和实力,年利润的40%投入研发、150多人的研发团队、与净水器相关的近200项专利,都让竞争对手难以望其项背。

在国标制定启动仪式上,家电标委会正式对外宣布,由沁园牵头成立净水器及其系统标准化工作组,同时着手组织起草制定《家用及类似用途净水器》国家标准。

《家用及类似用途净水器》国家标准将是一项强制性的国家标准。根据《中华人民共和国标准化法》规定,不符合强制性标准的产品,禁止生产、销售和进口,否则将被工商行政管理等行政主管部门依法处理,包括没收产品、没收违法所得等,严重者可追究直接责任人员的刑事责任。

因此,强制性国家标准制定后,一大批"不达标"的小企业将被淘汰出局。全国家用电器标准化技术委员会秘书长马德军在接受记者采访时表示,家电行业将重新洗牌,"标准制定,对行业发展、市场规范、资源合理配置将起积极作用,整个行业也有望得到良性、健康的持续发展。"(谢瞻)