

泛电视化时代来临

IT巨头杀入家电业 传统企业将遇考验

电视已经不再是我们眼中那个传统的电视了,电视IT化浪潮正在袭来。像智能手机一样,智能电视具有全开放式平台,搭载了操作系统,可以由用户自行安装和卸载软件、游戏等第三方服务商提供的程序,通过此类程序不断对彩电的功能进行扩充,并可以通过网线、无线网络实现上网冲浪。智能电视改变了电视发展的规则,IT基因正一点点侵入电视领域,传统家电企业的IT能力在受到考验。

据悉,苹果拟利用其iPhone和iPad的巨大成功,杀入智能电视领域,并计划采用iOS平台和“TV+iTunes的模式”,最早将于今年秋季发布智能电视,可能将整合视频内容、游戏、蓝光或是DVD播放等多项功能;而早在去年6月,GoogleTV宣布与索尼合作,推出互联网电视一体机,将搜索业务延伸到电视上;而后百度与华数传媒达成协议,在互动电视、互联网电视等领域展开合作;不甘寂寞的英特尔也加入其中,而国内的联想也

嗅到了其中的商机。在中国首届平板电脑峰会上,联想移动互联和数字家庭业务集团总裁刘军表示,联想正式进入了移动互联网领域后,把移动互联网领域分为四类,包括乐Phone、乐Pad、非智能手机及下一个目标智能电视,预计联想集团将于今年11月份推出智能电视。

事实上,自谷歌、微软等IT巨头宣布进军电视领域以来,一场“泛电视”浪潮便在全球彩电业兴起。一方面,电视正突破其单一的视听

终端属性,演变为多屏架构下集影音、娱乐及通信等功能于一体的信息终端;另一方面,手机、电脑等产品也成为视频节目播放终端,以电视、手机、电脑等产品为主体的泛电视化产品架构正在全球产业界兴起。家电业内专家罗清启表示,电视已经泛电视化了,现在大家身边的电子设备,只要带显示屏的都具有电视特征。

对国内彩电厂商来说,泛电视化时代将使国内彩电业面临着双重压力,一方面国内彩电业尚未走出面板资源的限制,急需构建自主的技术创新平台;另一方面,泛电视化时代正迅速改写原有的产业竞争规则,如何通过战略调整在操作系统、芯片等领域实现战略突破,成为国内彩电企业面临的巨大挑战。中国电子商会副会长陆刃波建议,在电视IT化浪潮之时,家电企业与IT企业两者相结合,各自发挥优势,也许能实现共赢。(据《中国高新技术产业导报》)

家电·通信 新闻部

负责人:孙道远

电话:0376-6190619

邮箱:wbsdy@189.cn

家电·通信投诉热线 0376-6190619

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。

内地的话费何时才能够降下来?

香港特区政府电讯管理局近日公布数据显示,一个上海居民每月要缴纳408元,才能享受到一个香港住宅用户交纳60元获得的移动通信服务。也就是说,香港的手机月费只占上海的14%。(据《新京报》)

其实,国内话费高已不是第一次摆到桌面上来讨论了。今年3月6日,全国政协委员在小组讨论会上就炮轰国内手机资费“贵得离谱”。有网友如此计算:按香港最低工资大概1万元,国内600元算,国内最低一个月怎么也得50元的电话费,按照14%算,人家每月只交7元。也就是说,人家每月最低用于话费的支出占工资的0.07%,而国内的占8.3%!也就是说我们拿着低出别人N倍的工资,却要付出高出别人N倍的生活支出。虽然国内最低工资并非600元这么低,但是两相比较,国内话费占生活费用比例之高却是香港无法比拟的。

而其中一个不容忽视的现象是,无论是盈利能力还是员工平均收入都垫底的中国联通,老总常小兵却拿着最高收入。这足以说明中国联通老总的收入并不是和绩效挂钩的,工作不出色却拿着300万年收入,这完全就是在拿消费者的钱养着一个高薪的官员。

国内话费高,垄断是主因。由于国内通信完全是由中国移动、中国联通和中国电信三大运营商垄断,即使话费定得高,民众也无可奈何。而由于垄断,运营商在收费上更是肆无忌惮,乱收费、多收费、重复收费,丝毫不顾及消费者的感受,因为他们知道,即使话费定得再高,消费者也不得不为自己的通信买单。无人监管更是纵容了他们的乱收费行为。这让消费者很是无奈,为什么运营商们的血管里没有流淌着道德的血液呢?

没有竞争的市场必然会导致垄断,而垄断的行业如果没有有效的监管也必然会导致乱象丛生,最终吃亏的只能是消费者。如果要内地话费降下来,只有打破垄断,或者防止垄断者滥用垄断地位,办法有二:一是加强管制;二是允许竞争性公司的创立和存在。如果任由三大公司继续无管制地垄断下去,话费永远不可能降。(据华声在线)



抗菌家电市场的混乱现状即将得到改善。从9月15日起,《家用和类似用途电器的抗菌、除菌、净化功能抗菌材料的特殊要求》等一系列强制性标准将正式实施,抗菌家电市场将得到规范,消费者有望能够明明白白消费。图为消费者正在选购抗菌家电产品时的场景。吴铭 摄

大商电器举行婚庆家电节 价高补偿双倍差额

距离上次的家电促销活动仅仅一周之后,“剑走偏锋”的大商电器又一次在信阳家电市场“兴风作浪”,不但将家电像白菜、萝卜一样论堆卖,实行现场议价,还组织了品类众多的婚庆用品,为即将结婚的新人打造一场“最实惠”的婚庆盛宴。

据了解,大商电器的此次家电婚庆节将于9月2日隆重上演。对于这次婚庆家电节,大商电器的负责人表示,不但要保证消费者在活动期间买到的家电,是信阳家电卖场同期价格更低的,而且

在此基础上,购买成套家电可以和店长现场议价,进一步为消费者让利。同时,如果有消费者能拿出证据,证明此次促销活动期间其他家电卖场购买的同型号产品价格更低,大商电器不但会给他表示感谢的礼品,还将双倍补偿差价。

大商电器的负责人同时表示,在本次婚庆家电节活动期间,凡购买电视、冰洗、洗衣机单品满1999元就送300元(含100元现金券+电磁炉);单品满4999元,两件以上累计满9999元送1500元,满19999元送3000元。另外,活动期间购

买商品满99元就送好礼,大米、油、开水煲、高档无烟锅、电磁炉、电压力锅、羊毛被等超级大礼任你挑选。如果你是2011年新婚或者新家消费者,只需凭相关证件,购物满999元还可额外加送迪士尼浪漫套盒,而且只要你所购买商品的金额里含有“99”这个数字,大商电器还可额外加送迪士尼浪漫杯。面对“单品价高补偿双倍差额另赠礼品,套购可获更大优惠”,这样的促销活动真的值得我们参与。

(张海中)

四次问鼎内外销总量冠军 全产业链优势成美的空调“独门利器”

最先进的技术,率先迈出了中国家电企业在推动中国从制造大国向创造大国转型的坚定一步。国际化进程再上台阶

2011冷年,美的空调凭借核心领先优势,大刀阔斧地开拓海外市场,在品牌建设、生产基地、产品全球化方面均取得关键性突破,成为中国由“家电大国”向“家电强国”转型的领头羊。

今年以来,美的空调自有品牌建设成效显著,美的空调在欧盟成员国之一的塞浦路斯空调市场的占有率接近20%,产品知名度在当地市场与世界顶级家电品牌齐名;美的成功收购在埃及享有高知名度和美誉度、占据埃及空调市场主导地位埃及Miraco公司,利用其在当地的渠道优势和渠道资源,作为开拓非洲市场的优质平台,继成功“落子”越南,拓展东盟业务后,在国际化进程中“再下一城”;美的在巴西收购开利股权强势进军南美市场,国际化布局又下重要一子;美的成功研制出全球首台Q-HAP太阳能空调,并且获得美国ETL认证,取得进军海外市场的“通行证”,预计将有5万台至8万台进入美国市场。

这一年来,美的邯郸工业园正式投入运营,为美的空调稳步发展提供强劲支持,也成为我国空调行业产品结构调整、转变发展方式的标志性事件;美的生产的第一千万台变频空调在武汉顺利下线,成为国内首家产量突破千万数量级的变频空调企业;美的——东芝开利变频技术联合研发中心成立,中国家电企业终于与全球一流企业开始了全面无保留的深度全面合作,使美的为首的

建业住宅集团 香港股票代码: 832.HK WWW.cantinchina.com

驰骋商战之后,一处合院,独揽独天下的雄心壮志。
不鸣声色间弹指去尘埃,只留得满院清芬。
围起一个属于自己的小宇宙,任外面如何喧闹,都与您无关。
宾朋驻足共赏,达到兼济天下。
庭院,是中国人世袭和守实现的完美体现。

是月满庭院 更是中国人怀藏的江山

建业·南湖壹号,恭祝全市人民中秋团圆!

中国人内敛、含蓄、不事张扬的性格特征,体现在建筑上,足以窥探为内向型居住倾向。建业·南湖壹号,更重中居性格。以黛瓦灰朴,门楣轩昂,廊桥迂回,庭深深深,体现中国人敦厚谦和的温润性情和胸怀天下的从容气度。倦笔染山,面南临湖,让一庭庭院,收藏家国千秋。

• 以此,推动当代中国建筑文明,披荆斩棘!
成就家国千秋,韵深江山万里,一庭庭深,万般风情。

> 赏:中原首席山水艺术概念酒店,花落南湖!



0376-6397999 中国·信阳·南湖湖风景区水1乐园对面

按揭商 建业住宅集团(中原)有限公司 河南建业集团有限公司 开发商 信阳建业房地产开发有限公司
规划设计 广恒集团 承建商 中建七局 物业管理 河南建业物业管理有限公司 整合推广 光裕传媒