

3C产品比价

(数据采集时间:3月14日 整理:刘兰兰)

手机	诺基亚 N9 非定制机 粉色 3.2英寸 16GB 京东商城:3160元 苏宁易购:3158元 国美电器网上商城:3255元
	摩托罗拉 ME525+ WCDMA/GSM 3.7英寸 京东商城:2038元 苏宁易购:2049元 国美电器网上商城:2088元
	索尼爱立信 SK17i WCDMA/GSM 京东商城:1278元 苏宁易购:1614元 国美电器网上商城:1899元
电视	松下 TH-P46UT30C 46英寸 3D等离子电视 京东商城:5699元 苏宁易购:5899元 国美电器网上商城:6278元
	索尼 KDL-55EX720 55英寸 全高清3D LED 液晶电视 京东商城:10499元 苏宁易购:8999元 国美电器网上商城:9987元
	夏普 LCD-40LX330A 40英寸 京东商城:4699元 苏宁易购:4699元 国美电器网上商城:5188元

相机	尼康数码相机 S4150 银色 1400万有效像素 京东商城:939元 苏宁易购:1084元 国美电器网上商城:928元
	佳能 EOS600D EF-S 18-55mm f/3.5-5.6 IS II 京东商城:4999元 苏宁易购:4949元 国美电器网上商城:5190元
	奥林巴斯 E-PL3-1442 14-42mm f/3.5-5.6 II R 银色 京东商城:5099元 苏宁易购:5099元 国美电器网上商城:5299元
其他	九阳 JYC-21ES55C 电磁炉 触摸感应按键控制 京东商城:209元 苏宁易购:239元 国美电器网上商城:269元
	亚都 YZ-DS252C 加湿器 5L四档加湿模式 京东商城:668元 苏宁易购:728元 国美电器网上商城:728元
	东芝 2.5英寸 V6 移动硬盘 500GB 京东商城:569元 苏宁易购:569元 国美电器网上商城:569元

资讯

移动零售网站 亚马逊排第一

尼尔森日前发布的调查报告称,亚马逊在成为全球最大的在线零售网站之后,又成为了全球最大的移动零售网站。在尼尔森的报告中,亚马逊、百思买、eBay、Target和沃尔玛占据智能手机移动零售交易量的60%。其中,亚马逊远远高出其他竞争对手。

尼尔森根据数据分析得出结果显示,消费者的性别特点是亚马逊领先其他竞争对手的主要原因。亚马逊的领先地位还归功于其提供的多种服务能够迎合不同移动购物者的需求,其中包括移动浏览器购物页面以及自有的定制化购物应用程序等。(刘兰兰)

友达价格 操纵案败诉

美国旧金山联邦法庭陪审团周二宣布,陪审团已经裁定台湾友达光电所面临的一项操控LCD定价的刑事指控罪名成立。美国司法部在声明中指出,友达面临最高10亿美元的罚金。友达律师表示将会上诉。此前,美国检方指控多家液晶面板厂商的高管曾在豪华宾馆开会逾60次,目的是操纵液晶面板价格,给美国经济造成数十亿美元的损失。(刘兰兰)

佳能拟用工业机器人减成本

据日本媒体报道,佳能公司计划使用工业机器人在未来4年内削减至少4000亿日元的成本,以缓解日元升值以及欧洲经济减速可能带来的影响。除了增加工业机器人在调色剂生产中的使用外,佳能还将考虑在生产单反相机可换镜头时使用它们。(刘兰兰)

海外新品



奢华手机

奢侈腕表品牌豪雅推出了自己的奢华手机 TAG Heuer Racer。和豪雅的手表一样,Racer同样在瑞士代工生产。其外表上借鉴了GT赛车和一级方程式设计理念,够炫酷。机身整体采用轻盈、坚固的高科技材质,由螺丝固定的钛金属和碳纤维材质的结合,不仅能够防震而且可以抗击外界高强度的冲击。Racer将于7月份上市,不过并不是在任意一家手机店都能买到,该机将在豪雅精品店、奢侈手机专卖店和珠宝零售店出售。售价为2800欧元。(刘兰兰)

声音



李毅中 三大运营商 存在即竞争

不要把什么问题都归咎到垄断。三大运营商的存在就是在竞争,我注意到今年政府工作报告已经明确提出民营资本允许进入电信行业。三大运营商本身都是上市公司,30%是社会资金,有民间资本甚至还有外资,未来会进一步开放。

针对舆论普遍认为通信业的大头垄断是资费高的原因之一,工信部前部长李毅中近日在接受采访时做出上述表示。



董明珠 家电业“寒冬”被夸大

家电行业并未出现寒冬,只是大家把这种说法夸大了。企业在政策退出后感觉没有竞争力,甚至出现亏损,根本原因在于企业没有真正掌握核心技术。这种企业的品牌也只是靠政策存活的品牌,并非受消费者尊重的品牌。

对于近期业内“寒冬来到”的说法,格力电器总裁董明珠近日在接受采访时表示不赞同。

今年3月家电行业静悄悄

每年3月,家电企业会打响市场争夺战的枪声,启动宣传攻势,为旺季销售热身。不过今年的3月,家电行业却有些静悄悄。尤其是空调行业,安静得有些沉闷。

过去几年,空调行业3月的空气总是透着一股兴奋和紧张。安装服务、延长保修期、降价促销、新型产品等等,家电企业的老总们,也奔走相告,出现在各种场合,不厌其烦地向媒体和公众推荐,他们今年的新战略、新举措、新产品,并且努力让消费者相信,他们提供的服务才是行业最好

的。有的企业喊出“8年包修”,几天后准有企业站出来宣告,“我们的产品十年包修”。有的企业说“我们的新产品很节能”,很快就会有企业站出来:“我们不仅节能,而且噪音更低。”

过去几年,空调企业3月的员工队伍会急速膨胀。因为根据北京的气温变化,从5月中旬开始,北京的空调市场就进入销售旺季。而空调产品不同于其他家电,“三分质量,七分安装”,没有优秀的售后安装队伍,到销售旺季企业就运转不过来。空调企业为节省人力成本,往往在旺季

前两个月开始招兵买马,集中培训,等到旺季一过,就解散这批“散兵游勇”。“抢人拉队伍”一直是3月空调企业的头等大事。

过去几年,家电卖场和行业组织也会积极帮助企业宣传造势。举办个空调行业论坛,请各家空调大佬开坛布道,分析预测今年的行业形势,介绍一下“战争准备”等。

过去几年,家电的3月真的很热闹。不过,这都是过去,今年这样的场景不复存在。今年3月,家电市场很祥和,祥和里透着一股悲观。

家电市场去年下半年开始的“寒冬”,仍在继续。奥维咨询的市场数据显示,今年1月,国内家电市场销售惨淡,电视、空调、冰箱、洗衣机销量均出现较大幅度下滑。其中空调与洗衣机降幅超过30%,彩电与冰箱下滑幅度在20%左右。奥维咨询分析师称,家电厂商对2012年以来的市场不满意,反映出一定的悲观情绪。

极盛之后迎来极寒,从事物的发展规律来看,这是自然结果。任何拔苗助长之后,都必须承受这样一段苦痛期。

□林其玲

团购行业为何屡遭投诉

3·15之际,团购导航网站团800发布了去年一年的全国团购行业投诉统计报告。报告显示,去年全年团800消费者团购投诉平台共收到11812起投诉,团购站已解决的投诉有6703起,投诉未解决率仍达43.3%。而在2011年全年的团购投诉中,有74%来源于本地服务类团购。44%集中于本地服务类团购到店体验差,实物类团购快递迟迟不发货也占据了26%的投诉比例。

团购行业在今天几乎可以用“声名狼藉”来形容,成

为整个互联网行业的反面教材。除了个别几家较大的网站之外,在其他团购站购买服务的消费者,几乎都有一种“惴惴不安”的心理。这种投诉密集发生的原因,除了热钱一拥而入、各类团购站遍地开花造成整个行业泥沙俱下之外,不了解团购这个行业的特点,对团购业过于乐观,也是重要因素之一。

在团购于去年下半年渐露颓势时,有人提出一个“O2O”模式来,想重新包装团购。所谓O2O,即从线上到线下:消费者在线上购买

服务,在线下完成消费。不管叫团购也好,叫O2O也好,团购相对于其他互联网服务的一个明显特点,就是产业链条明显拉长,服务半径从线上覆盖到线下。相对于普通电商来说,团购业提供的商品多为吃喝玩乐等本地服务,其中人、环境的因素更为复杂,消费者感受也更容易受到影响。

比如说,电商平台上一包方便面,可能自消费者签收后,交易过程就结束了;但如果团购了一家面馆的套餐,那么消费者下单付款不过是开

始,后期的面馆服务、餐点质量甚至顾客多寡,都可能带来消费者体验的变化。

链条这么长,但团购网站却只能获得10%的毛利甚至更低,他们对商家的控制力几乎等于没有。国外的Groupon等团购网站拥有40%到50%的毛利率,并且可以延后若干个月进行付款,以此加强对商家的控制力;而在国内,一拥而上的网站只求获得商家资源,根本顾不上增强链条控制力乃至保护售后利益,遭遇四成以上的投诉,也是意料中的事了。 □花落去