

Lumia 能否让诺基亚翻身

昨日,诺基亚联手中国电信推出 Windows Phone 手机 Lumia 800C。该款手机也被看成诺基亚的翻身之作。不过,在苹果和三星在智能机市场上地位趋于固化的情况下,基于WP系统的 Lumia 系列能否翻身?



▶ 昨日,诺基亚总裁埃洛普在 Lumia 发布仪式上。

本报记者 吴江 摄

为何选择电信?

诺基亚此次在中国重磅推出的 Lumia800C 是中国电信的定制版本,定价 3599 元,支持 CDMA 网络,将于 4 月初在中国电信营业厅以及社会渠道商开售。

在移动和联通 3G 用户量均高于电信的情况下,诺基亚选择电信来重振雄风。这一选择自有原因。

电信专家项立刚表示,联通已经拥有了“神器”iPhone,相比之下,联通在合作力度、

支持程度,投入程度方面不如电信。电信虽然也有 iPhone,但由于与苹果的合作开始较晚,电信不会全面押宝 iPhone。与移动合作则受限于 3G 制式,“诺基亚与中国移动合作需要重新做开发,成本较高。”项立刚表示。

诺基亚再次“奠基”

诺基亚于去年 2 月份与微软达成合作,诺基亚将采用 Windows Phone 系统。诺基亚总裁埃洛普表示,此次发布

Lumia 800C 是一个分水岭。“我们也在采取步骤建立起诺基亚的基石。这是关键的奠基。”

年报显示,2011 年诺基亚智能手机出货量为 7730 万部,较 2010 年减少 25%。功能型手机出货量为 3.398 亿部,同比减少 3%。

翻身不是不可能

在设计上,WP 系统确实有它的独到之处。除了在设计上采用了极简主义原则外,在速度和服务上,诺基亚

Lumia 800C 也可圈可点。其中最吸引人的是“人脉”磁贴,它可以展示所有的人脉信息,如消息、邮件、好友更新的信息等。用户还可以直接打开 PPT 浏览,进行编辑保存。埃洛普表示,诺基亚现在拥有 7 万多个应用供用户选择。

在中国市场上,诺基亚依然是第一大手机品牌。新浪曹国伟表示,自己就一直在用诺基亚。有了这些,诺基亚翻身不是不可能。

本报记者 刘兰兰

NEC 中国 “摸着石头过河”

追随索尼、松下、京瓷等日系友商,阔别中国 6 年的 NEC 手机本月也正式“杀回”中国市场,开始吃“回头草”。

避开大众市场

回头路,并不好走。NEC 中国总裁助理戴志坚自己也承认,“日资企业重返中国,步履艰难。路到底该怎么走,我们只能摸着石头过河,走一步看一步。”

戴志坚这话并不是故作玄虚。业内质疑称,错过 2011 年中国智能手机爆发潮,NEC 回来得有点晚。此时的中国市场,苹果、三星牢牢占据高端市场,中兴、华为等在千元左右的低端市场盘踞。而国内消费者对日系手机品牌已产生“疏离感”。

“当年走得过早,结果壮烈牺牲。现在回来时机刚好,NEC 要通过个性产品重新撬开中国市场。”戴志坚说的个性产品,是高端三防手机。

在 2G 功能手机时代,三防手机主要面向警察、运动员、户外工作等特殊职业者,属于小众产品。在 3G 时代,也有不少厂商推出类似产品。比如摩托罗拉、三星等。不过这两

大巨头是为抢占大众市场增加砝码。

这点从售价就能看出来。摩托罗拉和三星的三防手机售价均在 2000 元左右,而 NEC 的产品售价则高达 5000 元。戴志坚表示,NEC 的目标用户很清晰:政府企业用户以及专业驴友。

根据市场随时调整

产品和销售渠道都不够本土化,被认为是当年日系手机企业败走的主因,因此怎么选择渠道,也是摆在 NEC 面前的大问题。

与运营商合作是其他日系厂商做出的选择,NEC 也打算走这条路。但戴志坚表示,NEC 不会放弃其他路,NEC 在国内牵手神州数码,也将进驻京东商城。“但我们会走得很谨慎,如果顺利就走下去,不顺利就随时调整。”“目前也不好说什么目标和计划,看市场反应再说。”

本报记者 林其玲

■ 卖场信息

国美打造春季家电购物节

清明节假期将至,北京国美相关负责人表示,4月2日至4日,国美北太平庄和方庄店这两家旗舰店将举行店庆,方庄店同时开业。北京国美将联合全球知名家电厂家,打造新的“春季家电购物节”。

据介绍,在4月2日-4日期间,国美北太平庄店、十里河店将举行店庆,方庄店也将开业。国美将以此为契机,举办春暖家电黄金周。北京国美总经理刘永刚表示,作为今年的第一个黄金周,此次家电购物节将推

出打折、赠礼等活动,届时彩电、冰箱、洗衣机、空调满2500元送300,生活家电满988元降200,3C家电满1500元送300。

此外,4月13日,马甸新活馆也将正式盛大开业。北京国美相关负责人称,将对马甸新活馆重新进行全面升级,届时其卖场布局更符合时尚潮流。在活动让利方面,北京国美也将推出套购、签售、单品直降、满额送超市购物卡等活动,平均优惠让利幅度将在30%左右。(刘兰兰)

苏宁发力清明促销

本周,苏宁电器宣布将在全国范围内发起2012年消费促进月大行动。北京苏宁也将借势清明黄金周,发起消费促进月第一波促销攻势。

北京苏宁电器总经理侯恩龙表示,清明三天假日作为2012年首个“小黄金周”,各大家电厂商都给予了高度重视,北京苏宁从2月底就与各大厂家就货源保障、特价资源、新品上市等方面进行了协商,并拿出联想桥、四季青、朝阳路、刘家窑、西大望、梨园等十

大重量级门店,于3月30日全面开启清明促销盛典。

据了解,十大旗舰店夜市期间,顾客至门店购物满2888元加10元可购19英寸液晶电视,满5888元加10元可购32英寸液晶电视。同时,苏宁大兴店、通州新华大街店3月30日的盛装开业也将成为开启清明黄金周的重头戏。

清明期间,苏宁将迎来通讯、数码品类多款时尚新品的首发,包括HTC凯旋X310e、诺基亚Lumia800等经典机型。(林其玲)

大中补贴厨卫换新

从本周开始,厨卫、冰洗、空调等家装必备的家电产品已经出现旺销势头。据大中电器相关负责人介绍,本周大中烟机灶具、热水器、冰箱、洗衣机、空调等品类正式进入了旺季。

据悉,大中本月联合阿里斯顿、史密斯、海尔、万家乐、帅康、老板、方太、西门子、能率等一线厨卫品牌开展“置换活动”,凭旧发票到店购买烟机灶具可再享受除正常让利活动外最高300元的补贴金,让消费者享受到更多优惠。

大中相关负责人表示,还将举办热水器相关置换活动。大中在此次活动中承诺,在活动期间购买的产品一律由具备燃气安装资质的专业人员上门安装,在规定使用年限内,相应品牌生产厂家承诺每年进行一次免费上门安检。

此外,大中电器“美好生活家电节”将于3月30日开幕,届时传统家电以及3C家电都将推出“普惠让利”的低价活动,消费者可以凭老发票购家电最高优惠10%。(刘夏)

三星发布全新产品及融合互通战略

3月21日,在2012中国三星论坛上,三星电子发布了以“智无界,行无疆”为主题的年度战略理念,并向中国市场发布了三星电子2012年的最新产品和技术。

论坛上,三星电子发布了代表未来趋势的 Smart TV,全球首款投影智能手机 GALAXY Beam 和拥有 Android 4.0 系统的 GALAXY Tab 2 系列平板电脑等覆盖多系列产品、内容以及服务等在内的新一代智

能生态系统。三星电子大中华区总裁金荣夏表示:“凭借融合互通战略,三星将再次引领技术发展趋势,这不仅取决于全新发布的产品,也体现为三星投入创新激情为我们的长期客户所打造的智能生态系统。”

同时,三星电子再次强调中国的战略地位,年初以来,相继发布了多系列为中国市场量身打造的全新产品,论坛上展出的融入中国风元素设计的 LED 电视

“如意红”、超高端智能手机“臻观”W999、为年轻用户打造的笔记本电脑,中国文化韵味的“福韵”显示器等都将陆续面世。

本次中国三星论坛展示了2012年上半年全线产品,凸显出三星影像产品未来发展方向——拓展摄影理念新疆界。其中,多款数码相机新品均融入了 Wi-Fi 无线技术,通过无线应用跨平台即时分享照片。在白电产品线上,三星

计划在2012年推出冰箱行业的首个保鲜标准,促进行业更加规范化,同时让消费者在使用和选购冰箱时有依可循。洗衣机方面,几乎全线采用泡泡净技术。本次论坛还展出了引领行业发展的两“最”,最薄——8kg 的滚筒洗衣机只有 45CM 厚度,其技术全球领先;最大——17kg 业内最大容量滚筒洗衣机,集洗衣干衣于一身,成为技术创新引领者。

