



昨日,创维首发UHD超高清云电视,此款为65英寸产品。

厂商频推“天价”电视

创维和三星相继推出高价大尺寸电视,前者超高清云电视售99999元

新京报讯 (记者刘兰兰 李媛)家电厂商不断推出超大尺寸彩电。创维昨日发布了超高清云电视,最大尺寸为84英寸,售价为99999元。而三星75英寸的超大尺寸电视近日也开售,售价为59999元。

厂家瞄准高价大电视

昨日,创维在北京全球首发UHD超高清云电视,清晰度超过全高清(HDTV)1080P电视4倍,最大尺寸的84英寸E99UD屏幕为84英寸,售价99999元。其余两款屏幕略小的售价则为39999元和10999元。

三星的一款75英寸电视也于近日开售。这款ES9000彩电是三星有史以来最大尺寸的电视,售价也不低,为59999元。据介绍,它采用三星顶级原装进口液晶面板、8mm超窄边框设计,并内置了可伸缩的摄像头。在材质上,ES9000边框为罕见的玫瑰金色镍合金,底座为铝合金拉丝。

不仅是创维和三星,夏普此前也发布了80英寸的超大尺寸彩电,售价高达8万。

成为“形象”产品

对于越来越多的厂商开

始推出超大尺寸超高价彩电的情况,中国电子商会副秘书长陆刃波表示,这种超大尺寸电视市场需求量不会很大,主要是面向企业用户或者住别墅的人群,一般人不会去买。未来肯定不是主流产品。这种超大尺寸的电视通常被当做标志性产品,为企业树立高端形象,表明自己有能力生产这样的产品。价格过高与所使用的屏有一定关系,通常进口的屏都会比较贵。这也是为什么同样尺寸的电视,国产的要便宜很多。

家电专家刘步尘认为,超大尺寸电视不菲的定价,使它成为一种形象产品,而

不是销量产品。这一类高价产品主要是为了在行业内保持领先地位而生产,成本很高,价格高,总量不大,销量也不会很大。作为形象产品,短期价格不会下降。他认为,电视的未来发展方向应该是OLED,创维如果真的要生产超高清的销量产品,不应该集中于84英寸、65英寸、50英寸这些大尺寸,应该瞄准中国消费者的主流消费尺寸32-45英寸。

北京苏宁电器市场部相关负责人表示,这种超大尺寸电视一般面向的人群有限,所以只会比较大的店面销售。每月会售出几台,价格一直很稳定。

苏宁易购 启动“半年攻略”

上半年销售60亿,力争完成既定200亿目标

新京报讯 (记者刘兰兰)八月份,电商之间的硝烟再起。在上半年销售额仅占年度目标三分之一的情况下,苏宁易购昨日宣布启动“半年攻略”,将在下半年通过品类扩张、价格优势和服务升级等来确保70%的环比增速,以达到此前定下的200亿年度保底目标。

今年年初,苏宁易购确定了保200亿元、争300亿元的全年目标。不过,对于这一目标,外界却持怀疑态度。根据苏宁电器上半年业绩报告,上半年苏宁易购实体商品销售收入达52.8亿元,如果加上充值、机票等虚拟产品销售,总销售额为59亿元,接近去年全年销售额,同比增长130%。59亿的销售额仅占200亿目标的三分之一。

苏宁易购执行副总裁李斌对此解释称,上半年一季度苏宁易购主要进行组织调整工作,并未发力,真正发力是从二季度开始。而且只是使用最简单的价格战手段,就取得了3倍于

行业的增速。“只要下半年保持70%以上的环比增速,苏宁易购完成全年200亿目标不是问题”。

易观智库日前发布的二季度中国B2C市场监测数据显示,苏宁易购同比增长163%,是行业平均同比增长水平的2倍,环比增长74.64%,是行业平均环比增长水平的3.6倍,成为中国增长最快的电商企业。

产业经济观察人士梁振鹏认为,苏宁易购要完成200亿保底目标“有可能”。原因是,苏宁易购上半年的销售额大多是在二季度完成的。一季度苏宁易购人员架构进行了大调整,还处在人员到岗、架构调整的优化期。直到二季度的4月份,苏宁易购才发起了新一轮价格战。因此,下半年的销售额会比上半年多。

“至于能不能完成200亿目标取决于两个方面,一个是上市公司对苏宁易购的投入有多大,一个是开放式平台能否经营好。”梁振鹏表示。

市场

电商价格战硝烟浓

为了完成200亿销售目标,苏宁电器启动了下半年四大攻略。李斌称,在品类攻略上,将通过加大开放平台的招商力度和强化供应链研究,加强非电器品类经营团队的建设。8月份开始,苏宁易购金融产品频道的保险业务已经上线,未来苏宁易购还将在医药产品、食品等方面发力。

在价格上,苏宁易购将借三周年之际让利十亿,启动“10亿红包天天发”、抢购专场和超级0元购活动。

伴随着苏宁易购十亿让利的是新一轮价格战。京东商城CEO刘强东此前在微薄宣布,今年第三、四季度将掀起新一轮“规模最大、最惨烈、最全面”的价格战,并称京东要继续引领这场价格战。

当当网CEO李国庆第一时间回复:“电商谁价格低,一比价就一目了然,不用忽悠。”面对刘强东的约架,苏宁易购执行副总裁李斌在微薄上回应称:价格战将是苏宁易购今年乃至明年既定的长期战略。李斌表示,苏宁易购将帮助京东完成减员增效的指标。

天猫方面也表示,7月底开始,分时段推出包括双十一在内的若干大型营销活动,10亿元补贴将由天猫自己掏钱。天猫方面称,“避免商家沦为电商价格战的牺牲品,为价格战买单。”

针对价格战,苏宁电器副董事长孙为民昨日说:“电商现在的发展已经不是营销,而是传销。”电商要回归本质。它实际上是实体经济,而不是虚拟经济。

“精‘答’细算,做资费达人”——北京移动有奖互动答题活动开始啦

2012年7月26日至8月16日,北京移动推出了“精‘答’细算,做资费达人”有奖答题活动,希望借此向广大客户普及资费和套餐优惠信息。

此次活动精心设置了涵盖全球通、动感地带、神州行三个品牌的不同题目,内容涉及客户关注度相对较高的话费套餐、流量套餐、家庭计划、国内漫游等多项优惠举措。例如针对全球通客户设置了“办理全球通88商旅/上网套餐后,国内漫游(不含港澳台)接听为()元/分钟”。答案A是0.6元每分钟,答案B是免费。通过一问一答,让客户了解到办理全球通88商旅/上网套餐后,即可享受国内漫游接听免费。

活动期间,只要发送CY到10086按步骤操作,或者登录北京移动官方网站“精‘答’细算,做资费达人”活动页面就可参与活动。对于参加活动的用户,北京移动准备了超市电子券、iPad2等丰厚奖品,以答谢参与用户。“精‘答’细算,做资费达人”有奖答题活动正是通过简单的答题互动,向客户传达优惠信息的又一次新的尝试。

号外!从即日起至2012年9月30日,北京移动用户发送TYWLAN至100860140854,即可参与WLAN每月20小时免费体验(仅限在北京地区“CMCC”标识下的北京移动WLAN网络下使用),轻松畅享移动新生活!详情请咨询10086。 广告

免客户挂失手续费 上门确认客户信息 为客户提供必要融资帮助 邮储银行搭建“绿色通道” 确保为受灾客户提供即时金融服务

截至到日前,北京分行532家网点全部正常营业,全行1296台ATM运营基本正常,主动上门走访客户逾千户,未发生因雨灾而造成的人员伤亡和重大资金、财产损失。邮储北京分行已向房山、门头沟区政府分别捐助10万元,帮助受灾最严重地区的群众尽快恢复生产。

水患无情人有情,为在抗灾救灾中更好地发挥金融支农作用,全力做好金融服务保障工作,邮储北京分行作为支持首都经济社会发展的重要力量,始终坚持履行社会责任,急灾民之所急,全行协同,快速反应,积极应对,竭尽全力为灾民解决金融服务后顾之忧,把温暖传递给客户,支持灾后重建。一是开辟“绿色通道”,为受灾客户办理取款业务提供优先服务,全力保障客户享受便捷的金融服务;二是为存款凭证受损或丢失的受灾客户提供即时服务,同时推出免收受灾客户挂失手续费的优惠措施;三是对因受灾本人无法正常办理业务的客户,邮储银行提供上门核实信息服务,对因灾遇难客户提供上门核实和逐级报送服务,切实保障客户的金融服务权益;四是发挥邮储银行“背包银行”的金融服务优势,主动上门回访客户,密切关注贷款客户的生产自救情况,积极为客户争取政策支持,最大限度减少客户因灾造成的资金损失。 广告

责编 蔡航 图编 田铮 美编 叶绿 责校 李立军

滤除重金属

A.O.史密斯净水机保护儿童成长

A.O. SMITH 史密斯

近期江河水污染事件时有发生,主要是由镉等重金属污染引起的。重金属主要是指镉,铅,汞,铬,砷等,其生物毒性大,吸入少量就会对人的身体健康产生严重影响。有没有一种更好的过滤方式可以真正滤除重金属,让饮水变得更安全?

市面上很多品牌如美国品牌A.O.史密斯就有一种反渗透净水机,除了能滤除细菌、

病毒、余氯,杂质等之外,更将重金属拒之门外,彻底解除了饮水的后顾之忧,为儿童健康成长再加了一道防护网。

重金属污染,儿童健康的隐形“杀手”

“最怕的就是重金属。”市民王女士告诉笔者,她的女儿还不到一岁,孩子自身抵抗力弱,她最担心的就是,万一饮用了含有重金属的污染水,会影响孩子的智力发育等,后果不堪设想。

重金属导致的水污染如镉、砷、铅超标等,已经成为危害孩子健康的隐形杀手。

有关部门:

反渗透净水机可真正滤除重金属

日前,有关部门发布消费提示明确指

出:“镉,铅,汞,铬,砷等重金属的净化效果,已成为净水机产品质量的判断标准。其中,反渗透净水机的过滤效果最好,可以真正滤除重金属,让饮水变得更安全。”

据了解,美国A.O.史密斯公司新推出的反渗透净水机就直指重金属滤除,这种反渗透技术不仅滤除水中杂质、余氯、水碱、病毒和细菌等有害物质,更能彻底滤除普通净水机不能滤除的重金属,带来极致安全的饮用水。

反渗透净水机最大的特色在于使用了反渗透膜,这是一种高精尖的材料,其过滤孔径仅0.0001微米,一个细菌要缩小4000倍以上才能通过,可见其过滤性能非

同一般。

百年品牌,创新科技深得信赖

此次推出的反渗透净水机,作为A.O.史密斯净水产品线的王牌产品,不仅可以有效滤除重金属保障饮水安全,还具有令人瞩目的“智能多级滤芯更换提示”功能和“高标准承压”性能,所带来的优质饮水和安全保障,更让消费者信赖。

作为一家拥有138年历史的全球性企业,此次A.O.史密斯针对中国市场需求推出的反渗透净水机,再次体现了其技术服务于市场需求的经营哲学。

全国统一24小时服务热线:

4008288988

广告