

还没到立冬,一股强劲冷空气就让整个城市过早地步入了冬天,棉衣、围巾能保暖的都用了,可是回到家中谁又能帮我们抵御冰天雪地的墙壁和桌椅呢?今天小编就精心挑选了多款能为你“发光发热”的好玩意,今年冬天,如果你还是巴巴地指望暖气的力量的话,那么你就真的是Out了。

# 暖 WARM WINTER

□丁玲

## hands & feet 手足暖,身就暖

冬天最怕的就是手脚冰凉,手脚暖和,全身也就舒服了。有了这些玩意,保证你能过一个暖暖的冬天。

### ①USB暖手宝+按摩器

亮点:1、锤击振动按摩方式,适用全身各部位;2、增加指压按摩和针刺按摩功能;3、收藏方便。

评价:暖手宝和按摩器二合一还是相当实用的,其可爱小巧的造型深受广大消费者喜欢。

网上参考价:20元左右。

### ②暖脚宝

亮点:1、20秒内迅速发热,10分钟内达到最高温度;2、2.5W低功率,25天耗1度电;3、无电磁辐射。

评价:卡哇伊的动漫外观设计再加上毛线的材料,看起来舒服手感更棒。

网上参考价:30元左右。

### ③乐时乐电器浴足盆

亮点:1、红外灯,冲孔孔;2、水电分离加热方式,安全可靠;3、采用镀膜玻璃管水电分离加热技术。

评价:顺德家电博览会上展出的新品,注重人性化以及舒适设计,口碑不错。

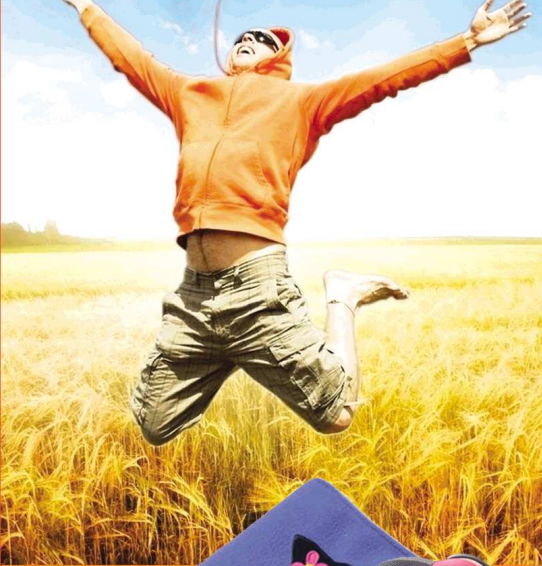
参考价格:

300元-400元。



今年冬天冷得似乎格外早,如果家里没有集中供暖,是不是该准备几件用电取暖的家伙?USB或远红外的取暖小电器,既温暖又时尚,是年轻一族过冬的不错选择。

## 小电一下 暖三冬



## heart & world 心里暖,世界暖



奶茶广告总是让人感觉温暖,寒冷的日子里没有什么比一杯热饮更能暖和自己,心暖了,外面是一个多么冰凉的世界又与自己何干呢!

### ④Ariete咖啡壶(爱丽莎MOD1331)

亮点:1、独特的Thermocream System过滤器;2、可拆卸盛水器,并也可从其顶部注水。

评价:精致典雅,无疑是热衷于浓咖啡和卡布其诺人士的理想选择。参考价格:1399元。

### ⑤奔腾电热水壶(PK1201)

亮点:1、透明水位窗,时尚简便;2、可收藏式线盘且分离式底座,可360度旋转。

评价:向来以小家电著名的奔腾,它的质量和设计令人放心。参考价格:80元左右。

## body inside 身上暖,心就暖

无论你穿多厚,回到家依然是凉凉的,如果有这些家伙,能够细心、全面地保证给你全身的温暖,那么有什么要比这个更让人心仪、感动的呢?

### ⑥远红外保暖毯

亮点:1、高档毛绒结合红外线保暖,释放红外线;2、高科技纳米发热材料,百分之百安全保障;3、日本进口发热布,耐高温、高压、防水设计。

评价:冬天有地热是一件幸福的事,如果连床子都是暖暖的,岂不是美好得要死掉。

网上参考价:30元左右。

### ⑦诺泰光波按摩枕(肩部和腰部)

亮点:1、红外光波热疗;2、两组2个热疗按摩头,比普通按摩头大2厘米左右;3、采用碳纤维加热增强血液循环。

评价:人体仿生学设计再加上两个热疗按摩头是卖点,尤其适合老年人以及颈椎不好的朋友。

参考价格:150元-200元。

# 美的靠科技创新驱动企业迅猛发展

空调行业是最市场化的行业之一,其产品也是民用消费品中比较耗能的,国内外企业竞争非常激烈。民营企业美的集团努力掌握核心技术,打破了国际巨头的垄断,在产品设计和制造上以节能减排为首要目标,创造出国际领先水平。

1968年,广东省顺德县北滘公社23位农民集资5000元钱,办起美的集团前身——北滘街办塑料生产组。42年后,

美的集团年销售收入突破千亿,旗下拥有美的电器、小天鹅、威灵控股(香港)3家上市公司,全球员工15万人。对此,董事局主席何享健概括为:“是科技创新驱动美的迅猛发展。”

1998年底,位于顺德的东芝压缩机厂要转让其股份,美的集团抓住时机迅速收购,1999年就扭亏为盈。到了2009年,压缩机年销售已达1800余万台,占国内市场份额25%,占全球

近20%,双双稳居第一,2010年将超过2500万台。今年8月,美的生产的第1亿台压缩机下线。

美的在度过了最初的技术引进和消化过程后,于2003年成立了专门的产品开发部门,逐步掌握了制造压缩机的核心技术。目前,美的独立研发的当前最先进的直流变频双缸压缩机,性能已达到国际领先水平,性价比优于发达国家同行的水平;CO2压缩机项目被列入

2008年国家支撑项目;今年7月,经国家环保部、中国家电协会、UNIDO(联合国工业发展组织)反复考察,新一代具有自主知识产权的全天然环保冷媒(R290)压缩机项目获得联合国多边基金组织的认可,他们投资在美的建全球第一条该机的示范生产线。

美的集团家用空调国内事业部技术研发中心主任李强认为,打破发达国家技术垄断,中

国造压缩机给消费者带来巨大福祉。上世纪80年代中期,从国外进口的窗式空调机在市场上卖6000元,如今原材料价格翻了数倍,新型号空调却只卖1000-2000元,压缩机价格下降是主要原因之一。80年代末我国开始进口散件组装空调,现在美的自产的压缩机价格大为降低,让空调冰箱真正进入了寻常百姓家。

(转自人民日报)

# 欧普照明 巡演济南 精彩上演

10月23日,在济南泉城广场,欧普照明“闪耀世博,精彩城市生活”巡演拉开帷幕。欧普照明为济南市民献上了一场璀璨夺目的光之盛宴和近距离接触世博的机会,整个巡演持续两天。

作为上海世博会的参展商和承建商,为了让济南市民“不出家看世博”,活动现场设有“世博馆”、“科技馆”和“生活馆”三大展示区。点击“世博馆”中一块100寸的超大高科技多点触摸显示屏,可以“提前参观”民企馆、美国馆等世博会场馆。一座125:1的民营企业联合馆模型也格外引人注目,仿真的制作展现了民企馆的建筑风格、灯光效果等亮点,让所有参观者领略到了欧普作为唯一入驻世博会民企馆的照明厂商,参与世博建设的风采和照明系统工程方面的实力。

在今年欧普照明绿照工程的中标名单上,山东省名列其中。为配合绿照工程的推动,深入节能灯的推广,欧普在活动现场特设了绿照推广区域,当地市民只需凭借有效身份证就能以国家财政补贴后的优惠价购买到欧普的节能灯。

# 济南国美感恩节 HTC新品免费试用15天

国美拥有全国最大的家电目标消费群,因此众多厂商选择国美作为其新品首发地。济南国美感恩节期间,国美将联合全球最大的智能产品代工厂商HTC举办新品首销,并且首推新品机型免费试用15天活动。

据介绍,济南国美智能手机节暨国美感恩节期间,消费

者可在济南国美万达店进行HTC新品机型的免费试用活动,国美电器相关负责人表示,为了让消费者真正体验智能手机的高速上网、人性化日程管理等功能,国美电器首次推出手机产品的免费试用活动,并承担试用期间手机的损耗风险。

业内人士表示,国美电器作为国内最大的手机连锁销售

渠道,首次开展手机免费试用活动,让消费者先体验后购买,放大了消费者的自主选择权。而其合作对象是智能手机巨头HTC,后者拥有Windows Mobile产品领域的深厚经验及在Android市场的先发优势,双方的强强合作必将共同推动中国智能手机市场格局的重大变动。

# 三星滚筒泡泡净系列完美呵护衣物

三星泡泡净系列洗衣机采用“泡泡净”功能,实现这一突破的关键是内置的泡泡发生器。它能迅速提升洗涤剂的溶解速度,而且整个过程无需加热,所以既省电,又省时。三星泡泡净延续了其独创的钻石型内筒设计,钻石型内筒通过缩小脱水孔直径,减少脱水孔数量,使筒壁细腻光滑,在洗衣的过程中降低了对衣物的磨损,实现洁净与呵护

技术的突破。值得一提的是,通过国际羊毛局测试并认证的羊毛程序,在洗涤过程中可以减少羊毛衣物缩水的情况。如此贴心的功能设计让您尽享尖端科技带来的高品质生活。“随心洗”功能,可以实现15分钟-68分钟内洗衣时间随意选择,随衣而选,让洗衣机更加智能化;选用的韩国原装进口DD电机,节能降噪,让洗衣更加安静、温馨。



## 唱响亚运活力前奏

# 创维健康运动电视闪亮登场广交会

10月15日至19日,有“中国第一展”之称的第108届中国进出口商品交易会(广交会)在广州琶洲会馆举行。创维海外发展有限公司携健

康运动电视,3D-LED电视、触摸电视等高端新品闪亮登场展会,成为全场瞩目的焦点。

本次展会上,酷开E70电视是创维重点展示的彩电新品,也是和客商互动性最强的产品。酷开LED E70系列独有的健康运动平台,是专为家庭成员设计实现人机互动的系统平台,它包括健身房、

益智堂、竞技场三大模块,让消费者足不出户轻松拥有健康生活。展台上连接E70的是一块跑步毯,分“上下左右”和“确定”五个键,容易识别操作。人在跑步的时候,创维酷开LED E70可同步给出了健康慢跑的科学指标:速度、路程、时间及消耗的卡路里,和专业跑步机一样,就像把专业的健身教练请到了客厅,时刻为消费者提供健身指导。

目前离亚运会的开幕越来越近,广州这座城市已经到

处充满活力健康的气味。创维酷开LED E70的展出,在展会现场提前掀起了一股运动热潮。不少外商亲身体验了之后,对创维的研发能力充满了信心,认为创维始终走在彩电科技的前端。来自澳大利亚的客商Mike说,他非常喜欢创维的这款机器,希望成为创维在澳大利亚的经销商,同时也会购买一台回国,给自己的家庭率先使用。

除了健康运动电视,创维海外展示的3D电视、触摸屏

电视也一样处于行业中的领先水平。这些高科技产品的展示大力提升了创维品牌的国际知名度和美誉度。

目前各参展的销售人员正紧张地跟进本次展会的客商订单。虽然国际环境仍然面临汇率等挑战,但创维海外公司发展渠道正在向主动式迈进,公司将抓住国内自产8代线屏;东盟一体化后,整机关税下降,CRT向LCD、LED转型的大好机会,实现业绩的飞跃。

