

都市消费·主打/家电



家电数码类产品因市场竞争激烈、产品更新换代较快,价格一直处在下行通道,又有家电下乡、以旧换新、节能惠民等一系列国家政策补贴,家电数码产品的价格在物价一片“涨”声中显得较为另类,在元旦、春节等关键促销节点更难言涨价。

家电数码难闻涨声

□ 张开学

市场竞争激烈 降价成杀手锏

在CPI不断走高,柴米油盐等日用消费品一片涨价声中,唯独家电数码产品是一个不多见的另类——各大卖场,各类家电数码产品一直在不断降价促销。记者走访泉城路各大卖场发现,“买1000返200”、“厂家进价直销”、“买空调送液晶”、“充话费得手机”等促销海报随处可见,各个品牌的价格促销战如火如荼。为何家电数码产品能够在通胀风暴中“独善其身”?业内人士分析,激烈的市场竞争是家电数码产品价格难以企升的最主要原因。

空调产品市场竞争已经较为充分,经过近几年的发展,格力、美的、海尔、海信等一线品牌已经占据大部分市场份额,但各个品牌为进一步抢占市场份额,在产品品质、售后服务相差不多的情况下,降价促销始终是最有效、最直接的手段。苏宁电器市场部负责人表示,在卖场终端当其他品牌都有促销买赠等促销活动的时候,如果某品牌没有相关的促销活动,很难吸引到消



元旦、春节等关键促销节点,各家家电品牌的促销海报随处可见

费者关注的目光。

记者在卖场随机采访的消费者王女士表示,买家电产品要货比三家,在产品品质差不多的情况下最后还是会选择购买促销活动力度大的品牌。对于降价促销,业内专家提醒表示,前期激烈的市场竞争,各个品牌纷纷高举价格战旗帜,已经让消费者在潜移默化中形成了“降价购买”的消费心理,长此以往形成一种恶性循环,对于整个市场环境的发展是弊大于利的。

产品更新快 新品上市就贬值

家电数码产品除了由于激烈的市场竞争导致价格一直喊跌外,产品的更新换代较快也是一大因素。数码电子类产品尤其如此,家电数码类产品是最能体现科技发展日新月异领域的。一,拿手机来说,从起初最基本的通话、短信功能到现在拍照、录像、上网等功能,功能增多了

不少,但是价格却由2000多元降低至目前的几百元,甚至只充话费便能获得手机,这可以说是科技发展导致产品变质的典型案例。

同样,电脑产品也是如此。小张大三的时候花了4000多元攒了一台台式机,毕业的时候因工作原因不便携带,便想转卖出去,令他惊讶的是以他这台机器的配置也就能卖2000元左右,短短一年时间便缩水一半。业内人士表示,数码电子类产品是更

新换代最快的品类,也是产品价格贬值最快的品类,因为产品的价格是依附在产品的科技含量上的,一旦市场上出现科技含量更高的产品,现行销售的产品只能清仓甩货。

国家政策扶持 消费者最受益

家电数码类产品的价格除了受市场因素,产品更新换代因素影响外,与国家出台的一系列相关政策也密切相关。家电下乡国家财政补贴13%,家电以旧换新补贴额度在200元至450元不等,涵盖了空调、冰箱、洗衣机、彩电等几乎所有家电品类,另外空凋节能惠民补贴最高可获650元,这一系列补贴政策一定程度上增加了各个品牌竞争的底气,消费者也成为最终的受益者。据了解,山东家电以旧换新销售额度已突破100亿元,家电下乡截至10月已突破137亿元。

三联商社市场部负责人表示,元旦、春节向来是家电数码产品的促销旺季,目前各个品牌的促销活动已经紧锣密鼓地准备,虽然今年铜等原材料价格有所上涨,但在关键促销节点难言涨价。

买插座看“三点” 公牛专家教你巧辨优劣插座

日前,消费者王女士致电消费者维权热线,反映其家中的劣质插座使用一周就突然起火,导致家电严重损毁。王女士称,选购时她并未考虑质量和安全性,只按照插孔需求随意挑选,没想到却“惹火上身”。

对此,公牛插座专家特别提醒消费者,插座市场鱼龙混杂,且当下正值秋冬火灾高发季节,对此,消费者需牢记简单有效的“三点”,通过“一看二验三认”,练就火眼金睛,选对优质插座,让劣质插座无所遁形。

一看外观
消费者在选购时,可从外包装、外壳面板、插头与导体铜片四方面仔细辨别,“看”出端倪。

首先检查外包装。优质插座如公牛插座的包装印刷清晰,信息齐全,并注明正规的查询电话;而劣质插座包装简陋,印刷模糊不清,有的甚至缺失最基本的厂商与产品信息,



息,或用错误的查询电话蒙蔽消费者。
外包装如果没有问题,接下来看外壳面板。优质插座如公牛插座做工精细,磨砂面颗粒均匀,表面有光泽,且外壳四周和插孔边没有毛刺、飞边;而劣质插座磨砂面颗粒不均,表面无光泽,毛刺、飞边很多,做工粗糙。另外,优质插座的外壳上印有清晰的防伪标志或鉴别标志,而劣质插座大多无正规防伪标志。
其次,查看插头。含三极插头的公牛插座全部配备三极插头,除了有零线和火线以外,还带接地极,能有效防止触电,安全有保障;而很多劣质插座,虽含三极插头却只配有两极插头,无接地极,极易造成触电事故。
最后,消费者还可从插孔看上去,观察导体铜片。优质插座如公牛插座的铜片厚实,且镀层均匀光亮,色泽一致;

而劣质插座多采用劣质铜片,厚度很薄,表面未经过任何处理,色泽也不均匀。更有些劣质插座虽看上去“铜片”很厚,其实是在铁片上镀了镍,易生锈,导电性能差,发热量大,安全隐患很大。
二验手感
看完外包装和产品外观,手感检验也非常关键。首先,可反复几次试按插座开关,优质插座如公牛插座的开关手感适中,开合自如,轻巧而不紧涩,声音清脆;而劣质插座则手感生硬,易卡滞。
其次,体验插拔手感。优质插座如公牛插座不仅单孔的插拔手感适中,且各插孔的插拔手感基本一致;而劣质插座的插拔力度则过松或过紧,弹性差,每个孔手感也明显不同。
另外,拉动电源线,优质插座如公牛插座的电源线手感较软,与插座连接不牢固,极易拉脱。

拥有先锋S型油汀,冬日蜗居暖洋洋

先锋S型油汀取暖器突破以往取暖器热效率慢缺点,特采用健康环保HD-320号导热油,升温迅速,其S型设计,加快了叶片与外界的热冷循环,比普通油汀升温率和升温幅度各提高53%,升温时间减少51%,优质金属温控,感温精确,节能省时,当窗外肆虐的冷风狂扫大地,坐在家中,一杯暖茶,一个先锋取暖器,原来美好生活可以如此简单。拥有了这个先锋,人们怎能不爱蜗居?
精致生活,做时尚教主
随着生活水平的提高,人们对生活品质有了更高的要求,尤其在视觉审美上,更加注重质感及时尚品味。先锋顺势所趋,率先推出S型油汀取暖器,曼妙曲线,时尚外观,充满创意理念的人性化设计,先锋S型油汀已荣获多项国际发明专利证书。在提供温暖的同时,更成为了一种家居装饰品。它已不仅仅是一个取暖器,它代表的是一种时尚品位,一种生活态度。拥有了先锋,一起来做个家居时尚教主。
非诚勿扰,这个“S”跑不掉
当今社会,人们对安全感、可靠性处处质疑,取暖家电亦是同理。在家电领域,口碑和品质才是真正核心的竞争力。先锋17年来一直专注于取暖器的品质创新,突出科技领先,关注安全性和人性化设计。先锋电热油汀采用的

进口钢材,其含碳量低、柔韧性好,强度高且延伸性强,安全可靠,使用寿命长;好钢材用手捏一下油汀片的硬度就可以分辨出来。先锋电热油汀加入的高标号导热油纯度高,分量多,机体加油量均在90%以上,持续性供暖好,特别适合老年人、小孩及孕妇等消费群体使用。另外,其独有的24小时超常定时与预约开关机功能,让您在回家之前,已轻松“预约”好一整个冬天的温暖。这样,您就可以感受更多的安全与安心了。

软,与插座连接不牢固,极易拉脱。
三认品牌
“一看二验”之后,消费者还应挑选大厂家大品牌的插座产品。大品牌经过时间与市场的重重考验,更值得信赖。如在业内拥有良好质量口碑的公牛插座,从产品研发、原材料选择到生产工艺,经过106道检测工序的严格把关,每道工序均达到或超越国家标准;劣质插座与山寨品牌则缺乏专业的研发、生产和检测设备与规范的品控标准,用电安全隐患极大。
以上三招既简单又实用,消费者可借此准确挑选优质插座,避免“因小失大”。作为优质品牌的代表,公牛插座不仅用自己的专业实力为消费者用电安全提供了坚实的保障,也愿意与消费者分享更多的插座安全常识,帮助消费者打造一个更安全的用电环境。

先锋取暖器,在当地各大家电卖场有售。温暖热线:8008574327

行业资讯

小家电服务滞后 大品牌集中成救命稻草

“六乱当重治,对于当前正处于快速发展中的小家电市场而言,已经到了大企业发力全面整治的关键时期。特别是在小家电的售后服务问题上,企业、市场和消费者之间的矛盾已非常突出。”

据悉,我国小家电业经过多年的发展,市场上就存在有上百种的小家电品类,年销售产值高达3000亿元。其中电饭煲、电磁灶、电水壶、室内加热器、电压力锅的耐用消费品在城市家庭的拥有率均超过50%,很大程度上影响着人们的日常生活。

但在产品的售后服务方面,小家电面临着比其他电器品类更为艰难的困境。业内人士透露,由于小家电行业发展时间短,进入门槛低,再加上小家电生产企业普遍规模偏小,生产技术含量、销售附加值低,经营效益不足以支持独立的售后服务网络;同时缺乏国家统一的质量标准约束,售后服务质量的参差不齐,问题百出。

业内专家表示,小家电产品的售后服务规范都由企业自身设定,缺乏统一标准。同时,国家还规定商品由

销售者负责维修,这又造成厂商之间推卸责任,相互“踢皮球”的现象发生。然而,近年来小家电品牌集中度的提升,却给长期困扰消费者的售后服务带来转机。随着大家电品牌和国际品牌进入小家电领域,小家电市场逐步向专业化、体系化、规模化、品牌化转型,逐步淘汰了一批实力相对薄弱、缺少研发和成本优势,以及销售服务网络优势的小牌企业。小家电产品售后服务服务难的情况有所好转。

同时,随着大品牌占领的市场份额越来越高,企业对小家电产品研发、创新、技术含量的投入逐渐增多,小家电的产品质量获得提升。由于小家电行业发展的维修便利,延长了产品的正常使用寿命。

目前,我国家电行业呈现出产品质量差异缩小、服务质量差异增大的趋势。业内人士表示,未来家电产品售后服务将逐步向以顾客满意度为中心的服务产业化发展,形成包括呼叫中心、物流配送中心、售后服务门店、上门服务、网络服务等形式的

(中国企业报)