

喊了大半年至今未上市

“董阿姨”做手机靠不靠谱？



格力手机网上开抢旋即下架,再次让格力手机站上风口浪尖。怪只怪“董阿姨”把格力手机捧上天:“我要做手机分分钟超过小米。”

喊了大半年就是没上市,在业内人士看来,这说明格力对手机信心严重不足。

本报记者 任磊磊



自第一次亮相,格力手机便引发诸多争议。(资料片)

今年3月18日,董明珠带着格力手机在广州中山大学博学大讲堂演讲时突然宣布格力手机已经做出来了,并且自己正在使用。但对于具体怎么做、格力手机生产细节、合作伙伴等问题,董明珠笑而不答。据董明珠自己透露:“想买的东西,在格力手机上就可以实现。”比如:“90后”的IT人,工作没白天没黑夜,随时随地想起来要买一个什么东西,有了这个手机就全部可以解决。

董明珠还表示,格力手机增加了无线的功能,可以远程监控家里的安防,可以对所有的电器远程遥控、指挥,还可以在上面买格力的电器产品……甚至可以给企业设计软件,企业的管理通过手机就可以解决了。

在移动端网购如此普及、便捷的情况下,董明珠还希冀用一部格力手机方便“90后”等人群购物,这种想法放在几年前似乎还说得过去,但是拿到现在来看,更像是外行人说的话。现在公众对手机的需要除了信息沟通外,还包括摄影、社交、购物、游戏等等。董明珠所设想的一切功能,目前的手机早已实现了。

根据此前工信部公布的信息显示,格力手机的配置可能要让机友失望了。格力手机采用5英寸720P屏幕,搭载1.2GHz高通四核处理器,1GB内存+8GB机身存储(最大支持32GB扩展),提供200万像素前置+800万像素后置摄像头,运行Android 4.4.4系统。这一配置,甚至不如已经卖了一年多的小米4。

董明珠曾表示,手机售价是1600元。目前,小米4售价是1499元,恰好与格力手机属于同一价格梯队的产品。小米4的配置是5英寸1080P屏幕,采用高通骁龙801手机处理器,后置1300万+前置800万像素摄像头,运行的是MIUI 6系统。就配置上来说,格力手机确实不如小米4强大。也难怪,网友对格力手机一片倒戈之声。

董明珠对格力手机销售的预期也一降再降,3月首次秀出格力手机时便声称,目标是2015年销售1亿台。在后来的股东大会上,董明珠将销售目标调整为5000万台。

家电行业人士认为,格力目前并未建立起整个智能

家庭的生态体系,把手机作为智能家居终端控制的工具不现实。手机是更新换代频率较高的产品,格力却要做一个“三年不用换”的手机,即使强大如苹果,也不敢说这样的大话,何况是一家从未涉足智能手机领域的“新兵”呢?

做家电的“大佬”,真的能做好手机吗?董明珠曾说,“格力有六个研究院,电器的很多功能与手机密切相关,若做手机,肯定能做到三年不用换。”但是,隔行如隔山,会做家电,不一定会做手机。纵观国内的家电厂家,真正把手机做好的没有几个。即便是联想这样的科技公司,在智能手机领域都举步维艰,何况是格力呢?

山东启动编制 市县中期财政规划

本报9月6日讯(记者 韩笑 通讯员 孔进) 记者从山东省财政厅获悉,为改进预算管理与控制,近日山东省财政厅下发《关于推动市县实行中期财政规划管理的通知》,启动实施市县中期财政规划编制工作。

通知明确,自2015年开始,在市级全面启动2016-2018年财政规划编制工作,鼓励有条件的县(市、区)试编中期财政规划;2016年在20个省财政直管县全面编制2017-2019年财政规划,力争2017年在县级全面实施。

通知对市县中期财政规划管理的实施范围、编制主体、框架内容、编制流程和编制方式作出了具体规定,要求市县通过科学预判未来三年财政收支状况,提前谋划重点领域改革和重大项目资金需求,合理确定财政收支政策和重大项目资金安排,优化财政资源配置,进一步提高预算编制的前瞻性和科学性。同时规定,从2015年起,各市县中期财政规划编制工作情况纳入全省财政管理绩效综合评价体系,作为年度考核的重要内容。

8月我省沿海 客货运输创新高

本报济南9月6日讯(记者 李虎 通讯员 马桂山) 记者近日从山东海事局获悉,今年8月份,山东沿海客运、货运再创新高。

据山东海事局统计,8月份,山东沿海货物进出港总量8133万吨,同比增长6.1%,环比增长1.8%,环比实现三个月连续增长,突破了8000万吨关口。其中外贸货物运量5058万吨,同比增长12.3%,环比增长0.8%,创下2014年1月以来的新高。集装箱运量114.5万标准箱(TEU),同比减少5.2%,环比减少2.3%。船载危险品运量2354万吨,同比增长20.7%,环比减少7.2%;今年前八个月散装油类危险货物1.13亿吨,较去年同期增长28.4%,山东沿海船载危险品保持高速增长势头,日照港今年3月、6月、8月船载危险货物运量超过青岛港,列沿海七地市港口第一位。

8月份,完成水上旅客运输802万人次(日均约26万人次,单日最高近37万人次),同比增长9.4%,环比增长73.9%,滨海旅游客运量达到高峰。

8月份,山东沿海水上安全形势保持稳定,共发生海上险情11起,主要为一般等级险情(8起),险情数同比增长83.3%。在全国14个沿海(江)省(直辖市)中列第九位。山东省海上搜救中心组织救助行动11次,协调船艇14艘次、飞机4架次,成功救助70人,人命救助成功率95.9%。

“同款”电器产品,线上线下价格竟能差千元

网售价格低或许是减配了

看起来外观和功能一模一样的电器,线上与线下价格却能差上千元,对于有网购经历的网友来说这已经司空见惯了。实际上,仔细了解,就能发现商家用不同的产品编号来区分网售机和店售机,线上线下的产品型号编号体系完全不同。商家对外称,此举意在区别网络定制版与线下货品,但业内人士揭秘称,这样做更多的是让消费者难以比价,这样商家即使在两类产品上动手脚也可顺利打成擦边球。

本报记者 任磊磊

买家电不同于买衣服,看外形比价格行不通

喜欢网购的年轻人,喜欢到实体店看好了衣服款式后到网上去找同款,网购的价格会便宜不少。但是,这一做法对家电是行不通的。

济南市民李先生前段时间打算购买一套华帝的油烟机和燃气灶。当时他在一家实体店看好了款式,并且记下了产品型号,谁知到京东商城上去找,却发现根本没有同型号产品,只有同外观、同功能的产品。李先生咨询

客服人员得到的答复是:这是网络定制版,与店售机略有不同。具体哪里不同,客服人员并未说明。

后来,李先生还是选择了便宜的网购机。安装该机器的售后人员向他揭秘说:其厂家考虑到售价和成本因素,网购机比店售机在配件上是有差异的。看起来外观差不多,但零配件略有差异。

记者发现,类似华帝这样的商家不在少数。这些商

家对线下产品稍作调整,用不同的编号体系重新命名产品型号,作为网络定制版在网上销售。

零配件调整后产品质量是否存在差异?相关部门曾做过线上线下产品比较,发现线上产品不合格率较高。2014年6月份,上海市消保委曾经发布过一次电烤箱比较试验结果,其中提到网络渠道购买的样品不合格率达到七成。

业内人士:

网购机低价低质 不是长远之计

某连锁家电商场业内人士表示,线上产品不应该成为低劣产品甚至不合格产品的集散地。“众所周知,线上售卖的产品往往比线下便宜,但是,商家不应该降低产品的品质。网售的机器应该通过网站的大数据定制更符合网友口味的产品,而不是靠简配等手段降低成本获取收益。”电商平台也不能一味拼价格而不顾及产品品质,以免毁掉了自己的信誉。

律师:

商家销售时应明确告知

商家的这种做法是否涉嫌欺诈呢?记者咨询了山东睿扬律师事务所律师苑晓军律师。

苑晓军告诉记者,网售的家电和实体店销售的家电存在差异无可厚非,因为这本身是商家的市场行为,零配件上稍作调整,在法律上是说得过去的。“但是,前提是,这些产品一定要达到国家的合格产品标准。”

同时,线上销售时,商家应当明确告知消费者两款产品的不同,正确履行告知义务,让消费者能够明白明白消费。

进驻电商平台,入场费越来越高

2014年,京东商城副总裁闫小兵爆料称,同款家电商品线上线下差价高达50%。从而引发业内对线上线下产品售价差异的极大关注。很多网友认为,网店的销售成本要比实体店低多了,为何还要靠简配来降低成本呢?但是在业内人士看来,线上产品的附加成本其实也不低。

青岛某小家电企业负责

人称,家电品牌入驻商城需要交纳进场费、促销费、场地管理费、促销人员佣金等,加上给销售人员的提成、返利等,占总费用的三成左右。看似低成本的电商平台,如今入场费用也越来越高。目前电商平台需要交纳保证金(根据品牌和店铺不同,保证金从几十万到上百万元不等),另有服务费、美工费、促销费、置顶费等,这些支出占

到了总费用的两成左右。

家电产业观察家梁振鹏在接受媒体采访时曾表示,目前家电行业的利润不断被压缩。“彩电利润不足15%,白电利润不足30%,只有空气净化器、净水器等极个别品类利润超过50%。”

在利润被压缩,支出却在不断上涨的情况下,商家用简配这一手段来提高收益也就在情理之中了。



关注齐鲁创富 请扫二维码

齐鲁晚报倾力打造

齐鲁交通网-齐鲁晚报网
<http://jt.qwb.com.cn/>
 齐鲁能源新闻网-齐鲁晚报网
<http://nengyuan.qwb.com.cn/>