

11月8日虹色风暴后“惠”无期 39寸LED竟然不到2千元

长虹没让聊城市民“尝鲜”智能大餐，限量版“荣瑜”购市

10月29日，本报以《长虹电视“虹色风暴”预演聊城?——51英寸客厅3D电视仅需2799元成微博热议焦点》为题，报道了长虹电视虹色风暴超级内购会将于11月8日—10日在聊城举办的消息，文章见报后，不少读者纷纷致电本报咨询相关事宜。昨日，记者终于联系到了长虹多媒体公司驻聊城办事处相关负责人证实，虹色风暴超级内购会正在筹备中，届时，聊城市民可品尝到一场以4K超高清和简约智能电视为“主食”的家电饕餮盛宴。



虹色风暴超级内购会

长虹智能4K超高清打破价格底线

“听说长虹电视要搞活动了，是真的吗?51英寸客厅电视2999元能买到吗?”得知长虹电视虹色风暴超级内购会将于11月8日举办，市民张先生兴奋不已。

张先生告诉记者，长虹电视举办65周年庆全球直销巡展的时候，他花2999元购买了一台51英寸客厅电视，感觉超值，朋友听说后也想购买，可是错过了时机。“这次虹色风暴超级内购会活动真是及时雨啊，可以让大家再次享受到优惠。”

“长虹品牌价值达827.58亿元的大企业，已跻身世界级品牌阵营，长虹的活动不拼价格微值包装，就是让消费者享受到实实在在的优惠。”据长虹多媒体公司驻聊城办事处相关负责人介绍，虹色风暴是长虹集团开展的全国巡回新品体验、感恩、回馈活动，因为订单只集，走肉发货，会退赔款和仓储费，所以所到之地都能为有内购资格的人带来钜惠风暴。

该负责人介绍说，自2011年开始，虹色风暴已举行过两届，前两届均以资源力庞大、产品品类全等优势赢得社会一致认可。今年是长虹成立65周年的大庆，所以今年的虹色风暴，资源范围更广，持续时间更长，让利幅度更大。长虹会在活动中拿出金尺寸、多系列4K和智能电视产品，通过“厂价直销”等手段，最大化回馈消费者，让利幅度最高将达6000元。其中59英寸超薄LED电视原价1999元，51英寸客厅9D电视原价2999元，尤其值得一提的是，50英寸4K超薄液晶电视首降6000元，击穿行业价格底线。

奉上简约智能大餐

高性价比产品成为活动主打

记者了解到，此次虹色风暴超级内购会，长虹还为消费者准备了真正意义上的高性价比产品。特别作为家庭互联网体系中的重要端口，长虹旗下简约智能电视产品将是本次“虹色风暴”活动的主力产品。

据悉，长虹今年下半年重磅打造的简约智能及4K电视新品，不仅延续“U-MAX客厅放映系统”的特点，具备4K超清屏、4K无损芯、矩阵光控护眼、极速光影驱动、4K七色精准技术等。还因采用长虹最新研发的U-MAXOS系统，具备“一键直选、遥控器自然动作操控、识别率高达98%的金磁语音交互和浏览”等简约智能优势。此外，长虹还斥巨资为用户免费提供VIP专属盛典应用，并能通过DLNA和Air-Play实现与苹果、安卓等不同设备间的互联互通。

长虹作为一个军工企业，一直以品质优先，始终将品质视为企业的“生命线”，甚至不惜提高技术成本，保障消费者的利益。

随着互联网技术的突飞猛进，客厅终端争夺战已不可避免，众多互联网巨头不愆斥巨资跨界进入这个市场。与互联网巨头相比，传统家电企业有先天的优势，它们不仅具有品牌优势，而且已是有了一定的市场规模。长虹作为国产家电的龙头，在客厅终端争夺战中，早就处于领先地位。四川长虹彩电每年拥有上千万台的新用户数量，白电和其他产品也拥有数百万台的用户数，全球用户目前已突破6亿。

另外，在技术研发上，四川长虹也更胜一筹。传统家电企业不断提升产

品性能，四川长虹已率先实现了“语音交互、人脸识别和手势识别”的智能交互技术，这使四川长虹甩开了竞争对手，其商业模式也已转变为“终端+平台+内容+服务”。

内购卡专享特惠

消费者须提前认筹预约

“我想买一台51英寸的电视，怎样才能享受优惠呢?”市民赵女士致电记者询问。

就此问题，长虹多媒体公司驻聊城办事处相关负责人表示，“虹色风暴内购卡是内购资格的唯一凭证，消费者要想享受优惠，必须先获得内购资格，这就需要消费者必须在活动前认筹预约才行。”该负责人表示，即日起，消费者可到各家电卖场长虹电视专柜认筹预约了，取得内购资格可以享受三重优惠：购买限量版特价机型，可省600元—6000元；预交的60元可以抵现，比如要购买的电视价格是1999元，那么只需再交1949元就可以了；还可获得价值198元的康舒雅抱枕一个。

需要提醒市民的是，由于订单只集截止到11月7日，因此大家一定要在此前认筹完毕。

记者从各家电卖场长虹电视专柜了解到，很多员工得知长虹举办虹色风暴超级内购会的消息后，纷纷认筹预约，短短一天的时间就有60多人领取了内购卡!

看来，如此大优惠、大范围的回馈让利，以及长虹在4K和简约智能方面的专业优势，的确让聊城市民有充分的理由前往体验一把，那就赶紧去各家电卖场长虹电视专柜认筹吧，如果您想了解更多情况，可拨打电话6085805进行咨询。

中科院专家坚持26年研发出的治疗近视高科技产品

OO眼保仪，不仅可以免费体验治疗，还可免费拿回家试用



本报记者走访调查发现：我市中小學生近视人数比例令人堪忧，小学三年级至初一“近视学生比例”30%——60%，更别说高中了，而且患近视的学生年龄也日益偏小，6

岁的小孩近视高达600度已屡见不鲜。

自本报联合国家学生视力康复工程办公室、北京OO眼保仪厂家在我市开展“睫状肌潜能训练法学生近视体验治疗大型公益活动以来，我市外国语学校、文轩中学、实验小学、百草园小学、东昌路小学、东关民族小学、北顺小学、振兴路小学、博雅中学、兴华路小学、八中及其下辖县各小学等学校近视的学生纷纷报名参加体验治疗，在视力检测与治疗过程中统计发现，我市中小學生近视患者裸眼视力0.3以下重度视力不良率为68.75%，裸眼视力0.4-0.5中度视力不良率为21.88%，裸眼视力0.6-0.8轻度视力不良率

为仅为7.81%，1.0及其以上良好视力则寥寥无几，占到1.56%，以上数据表明我市家长对孩子视力绝大多数都没重视，没在意，忽视甚至轻视了。只要到店的孩子大部分都重度视力不良了，因此关注学生视力健康，不仅仅是家长的问题，更是社会问题。18岁以下是孩子近视易感期，希望家长、学校、政府主管部门等多多关注孩子视力健康，定期检查，及早发现，及早治疗。即使您家孩子还没发展到中高度近视或者还未发生视力问题，作为家长的您也要定期给孩子检查视力，因为来OO眼保中心治疗的孩子，家长多数都怀疑自己的孩子视力怎么突然间变得那么差，平时没注意，也没给孩子定期检

查，孩子一出现视力问题就是中高度近视，所以要想预防孩子近视，特别是6-13岁的孩子要定期检查视力，一旦发现视力出了问题及时进行矫正与恢复，因为近视初期还比较容易矫正和恢复，一旦发展到中高度近视就很难矫正和恢复了!

截止到10月30日，已有721个学生家长来电其孩子并在我市OO眼保中心进行了体验治疗，每一个近视的学生，经过OO眼保仪15分钟的现场体验治疗后，视力均有1-2行的视力提升，更有甚者，部分学生经过9次的免费体验治疗，裸眼视力由原来的0.8提高到了1.0。

记者还在OO眼保中心现场采访了外国语小学的段同学家长，段

同学8岁，上小学三年级，使用OO眼保仪体验治疗前右眼裸眼视力0.5，左眼0.4，经过OO眼保仪的9次体验治疗，双眼裸眼视力均提升并稳定到了0.6。本报应广大学生家长请求，因我市学生下课时间较晚，周一至周五没时间来我市OO眼保中心进行免费体验治疗，经本报与OO眼保仪厂家多次协调，现决定开展免费试用活动，凡我市视力低于1.0，年龄6-13岁的小学生均可报名参加，只要到我市OO眼保中心进行视力检测后，睫状肌潜能当场能提升1行以上的学生均可把OO眼保仪免费带回家进行体验治疗。免费体验治疗卡领取电话0635-2928568。

齐鲁晚报·今日聊城招聘启事

齐鲁晚报是山东省发行量最大、经营收入最高、社会影响力最广的报纸，目前日发行量180万份，在全国报纸竞争力排行榜中位居第3，连续五年入选中国500最具价值品牌排行榜。在聊城市，齐鲁晚报无论是家庭订阅率，还是街头报亭零售量，都一直高居榜首位置，是各单位塑造品牌形象、传播核心价值、促销展示产品的最理想媒体。以“全心全意为聊城人民服务”为宗旨的《今日聊城》板块是齐鲁晚报为聊城市委、市政府和580万聊城人民量身定做的地方新闻板块，每周一到周五由编辑部统一制作后随11万份主报在聊城行政区域内发行，以新闻的贴近、及时、权威深受聊城社会各界欢迎。

招聘职位：广告经营人员 数量2人

职位描述：1、要求大专以上学历，年龄在28岁以下 2、热爱广告传媒行业，能吃苦耐劳，工作态度积极 3、有团队精神、懂策划、善沟通，具有报纸经营工作经验者优先4、策划报社的广告合作、相关活动，完成部分文案撰写

有意者请把简历发到邮箱：sdsblzh@sina.com 电话:0635—8278128