“德国国旗色”冰箱惊现济南

助兴世界杯,博世家电首推外观个性化定制服务

近日,多台“德国国旗色”冰箱现身济南苏宁八一店卖场,打破了冰箱外观长期“千篇一律”的局面。“国旗色”冰箱的出现,吸引了不少消费者在卖场里驻足观看,更有一些小球迷争先恐后地与这台独特的冰箱合影留念,为2010南非世界杯的开幕增添了一份火热。

为了探寻“德国国旗色”冰箱的更多细节,笔者采访了推出该冰箱的博世家电山东区负责人潘培松经理。他表示,“在今年南非世界杯期间,我们以博世6系幻彩玻璃门冰箱为基础推出了‘国旗色’的限量版冰箱。博世6系幻彩玻璃门冰箱有博世红、流沙金、冰蓝、尚黑、皓白五款颜色,可以通过不同颜色的门体组合,变幻出7个本次世界杯夺冠热门国家的国旗颜色,比如法国、英格兰、荷兰以及西班牙等。”

同时,潘培松经理还表示,博世家电于7月1日正式启动个性化定制服务。活动期间凡购买博世6系幻彩玻璃门冰箱的消费者,即可免费更换中部玻璃门。更换后可以组成多达25种配色方案,全面实现冰箱的个性化定制理念。例如,消费者可以在热情的博世红中添加一面清新的冰蓝,更显成熟睿智;也可以在流沙金中替换一面尚黑,高贵中透出一丝神秘……

面对这种从未出现过的个性化定制冰箱,消费者将会如何看待?笔者随机采访了几位正在卖场咨询该款冰箱的顾客。26岁的小凡,在一家音乐工作室担任录音师。他表示,这样的冰箱不拘泥于传统、敢于打破常规,很适合他这样年轻人的“口味”,不仅色彩鲜亮还可以灵活配色,完全可以按照新房的装修来定制颜色,实在是很有创意。还有很多消费者均表示,现在定制化已经成为一种潮流,但是冰箱可以定制化还是第一次见到,这种丰富多彩的组合给单调的生活增加了一抹新鲜和创意,代表了不断除旧迎新、开拓进取、更加丰富多彩的生活。

笔者感觉,这次博世家电颠覆传统冰箱的单调色彩,推出幻彩玻璃门冰箱的个性化定制服务活动,其中所传递出的正是“反一成不变”的鲜明态度。更多的生活色彩,更鲜明的个性展示,都由“变”而发,因“变”而来。坚定地“反一成不变”,让不甘平庸、渴望创意生活的人们,能够从冰箱开始,用绚丽替换单调,为生活不断带来靓丽新鲜!

省电一半 美国热水巨头A.O.史密斯超节能热水器震撼上市

现如今,节能低碳产品已经在家电行业成为绝对的主流,热水器也不例外。日前,美国热水器巨头A.O.史密斯创新推出了一款壁挂式“省电一半”超节能电热水器,使A.O.史密斯又一次掀起了中国高端热水器的技术革命。

对技术一如既往地创新,为消费者量身定做热水器,有着135年历史的A.O.史密斯无疑用实力证明,自己一直是热水器行业高端技术的领跑者。

超级节能,真正省电一半的电热水器

电热水器能不能更省电?A.O.史密斯告诉你:可以!

经过A.O.史密斯全球工程研发中心的潜心研究,一款遵循逆卡诺原理的壁挂式超节能电热水器可做到“省电一半”。据了解,这款以创新科技技术、增加了热泵节能模块、可利用空气中的热量来加热热水的电热水器,既传承了电热水器的轻巧外观,可十分方便地安装在浴室的墙壁上,又因为添加了超节能模块,和普通电热水器相比,可以节能省电一半。

同时,这款超节能的电热水器融合四大先锋节能技术,将热水变得更“智慧”、更贴心、更低碳,让您和家人随时随地畅享舒适。

技术创新,全球研发中心重磅新品辈出

通过研发创新推出精品,一直是A.O.史密斯不断向前的动力。在中国,A.O.史密斯于2005年3月在南京落成启用了全球工程研发中心,可协同美国研发人员,24小时不间断地对产品进行测试及分析。通过系统、详细的调研,A.O.史密斯长期、有效地了解消费者深层次的需求,不断地开发出更好的解决方案。

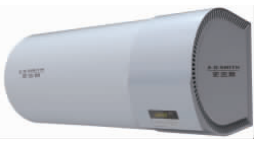
A.O.史密斯始终把创新技术和消费者的需求放在第一位。多年来持续创新,重量级产品:“带快进键”的电热水器、防煤气中毒带一氧化碳安全防护系统的燃气热水器、打破安装局限有阳台就能安装的金圭内胆太阳能热水器,这些产品一上市全部得到了中国消费者的高度认可。

135年专业造诣,引领行业技术升级

成立于1874年的A.O.史密斯,经过135年不断创新,时至今日已是北美最大的热水器制造企业,在全球7个国家拥有36家工厂。

1998年A.O.史密斯进入中国,凭借其雄厚的研发实力,近年来,每年销售额以40%以上的速度增长。成功跃升市场占有份额第一位。对创新技术的笃信,让走过135年的A.O.史密斯依然散发年轻、创新的活力。

此次,凭借着突破性“省电一半超节能的热水器”,A.O.史密斯再一次引领行业技术升级至更高境界。



“以旧换新”折价高达1180元,奥特朗双模冲击行业格局

2010年7月1日至8月31日,奥特朗“全民双模节”将盛大启动,消费者凭机身完整的旧热水器可换购奥特朗双模电热水器,全国2000多家卖场,230家专卖店共同参与,分布在250多个城市的奥特朗售后人员也将同期启动免费检修活动。

以旧换新,淘汰超龄热水器

燃气热水器“超龄”,有可能发生煤气泄露、中毒;电热水器“老化”,容易漏水、触电。旧热水器制热效果不佳、耗电量大、噪音大、故障频繁,而且核心部件维修起来费用并不低。因此,消费者使用的老产品中绝大多数都面临着更新换代的需要。

奥特朗作为快热式电热水器的领军企业,从消费者的切身利益出发,通过“以旧换新”,让消费者以较低的成本购买奥特朗双模产品,消除旧热水器的安全隐患,另一方面也是响应政府号召,积极节能减排,减少环境污染,帮助资源有效回收利用。

双模发力,加速行业格局重构

随着生活节奏的加快,笨重、等待时间长、耗水耗电的贮水式电热水器逐步被小巧、快速、节能的即热式取代,但由于用电环境的限制,让即热式无法迅速全面普及。

奥特朗预即双模电热水器,集多种优势于一身,目前已经获得国家专利,具有突出的产品优势:

预即双模,以一敌二:有预热、即热两种模式可以选择,采用“迅腾”专利加热技术,春、夏、秋三季即开即热,冬天也只需预热5-10分钟;

智能接力,节水节电:根据内胆水温的高低,热水器会自动转化加热模式,进行“智能”调节,不浪费多余热水;贮水内胆中的温水可利用即热模式再加热,更快更充分。

六倍扩容,热水量大:洗澡洗得舒适,热水一定要充沛,奥特朗双模实现六倍增容,出水量更大,并配备节能增压花洒,沐浴更舒适,而且体积比传统贮水式体积缩小近1/3。

家家能用,升级首选:只要2.5m ㎡电源线,以前使用贮热式的家庭,勿需水路电路改造,是热水器升级换代的好选择。

业内人士预测,短期内整体用电环境无法改变,“预即双模”技术既满足了人们的使用需求,又没有用电环境限制,具有极强的推广价值与市场生命力,将加速行业格局的改变。

咨询电话:济南88113373
淄博2689360 聊城8336661
滨州3275528 泰安6266398
莱芜5615366
德州13791342806
菏泽5607709 枣庄6223333
东营8556650 潍坊8689966

“改变中国的商业力量”人物评选最终15强揭晓

近日,“改变中国的商业力量”评选获奖结果揭晓。联想集团董事局主席柳传志、海尔集团董事局主席兼首席执行官张瑞敏、上海复星高科技(集团)有限公司董事长郭广昌、阿里巴巴集团主席兼首席执行官马云与分众传媒董事局主席兼首席执行官江南春等15位当今最有影响力的中国的商业英雄荣膺这一奖项。

“改变中国的商业力量”评选由《环球企业家》杂志主办,中国科学院研究生院管理学院联合发布,并携手三大知名网站——新浪网、和讯网、中国网络电视经济台以及21世纪经济报道等主流财经媒体,共同强势打造。

本次评选旨在关注改变中国的商业力量--那些变革中国商业模式、推动中国经济进步、改变国人生活形态的企业领袖。正如《环球企业家》杂志董事总经理陈婷所说,在过去30多年的进程当中,支撑中国发生巨大变化的不是别的力量而是商界的力量。“比如说江南春先生,他颠覆了传统的媒体观念,是中国提出生活圈媒体的第一人,他在分众传媒打造了一个非常具有号召力的数字化平台,而且创造了一片属于自己的蓝海。”

江南春认为,分众之所以能成为一种成功的商业模式,并且在推动中国经济进步和改变国人生活形态方面发挥积极作用,主要在于变革。“对于变革,分众是这么理解:第一,变革力量,基本上来自于你在专业背景之下对于这个产业细节的洞察;第二,来自于怀疑。注意对原有经验和规则的挑战;第三,颠覆性的思考。”

高举诚信大旗,华帝义无反顾!

——华帝率先打破价格“潜规则”,卖多少,标多少!

价格破冰,明码实价 近年来家电市场过高的标价让消费者望而却步,诸多顾客对商场高标价非常疑惑不满。由于企业之间的激烈竞争导致了这种不良促销手段的潜滋暗长,使得消费者对各大品牌标价的不信任。作为厨卫行业的巨头,华帝首先破冰,打破这种不良竞争状态,率先实标实卖。实价时代已经被华帝引爆。

建立良好市场体系 华帝义无反顾 混乱的标价对百姓的生活造成了很大影响,也使许多品牌陷入了价格战,高标价对于消费者和企业的长期发展都是不利的。为了打破这种僵局,建立良好的市场环境,华帝重拳出击,不为私利率先在全国终端明码实价。我们坚信,华帝此举一出,首先将引爆厨卫行业的这个尴尬的地雷阵,继而推向其他行业。

强大体系,支撑“明码实价” “实”“惠”价格,不变品质。我们承诺,将为建立厨卫行业健全有序的市场体系全力以赴。所以我们首先减少利益,实行明码标价。作为厨卫行业为数不多的几家上市公司之一,我们拥有相对完善的产销链,有雄厚的人才储备和财力资源,有自己独特而先进的管理制度,我们的一举一动都将对中国的厨卫行业有举足轻重的影响。

1.精益生产,内部优化 所谓精益生产即是优化生产管理制度,最大程度利用资源,降低成本,减少浪费,从而大大降低华帝单品的生产成本,为明码实价创造了空间。结果验证此项目已经取得良好成效。

2.18载积累沉淀 18年的品牌积累,使得华帝拥有一批忠实客户,他们构成了华帝强大的客户体系,而且信赖华帝的家庭也越来越多。华帝作为厨卫行业的领跑者,率先实行此制度,更是实力和信心的体现。价格减下来了,但华帝的品牌上去了,人心汇聚了。

诚信如金 将“明码实价”进行到底 市场需要诚信,消费者需要真相。华帝将严格推行“明码实价”政策,共建市场诚信,保护消费者利益,还厨卫行业一片蓝天!

扬帆英雄路 蓝海竞商祺

——方正商祺春促总结会在青岛成功举行

6月24日至26日,国内PC领军厂商方正科技在青岛成功举行2010年商祺春促总结会。来自全国各地的一百多名方正商祺渠道合作伙伴与销售精英集聚黄海之滨,以“扬帆英雄路 蓝海竞商祺”为主题,进行为期三天的商祺春促总结会。

方正科技总裁蓝烨首先通过VCR发表了致辞,对方正商祺上半年取得的成绩表示祝贺,并对渠道合作伙伴表示了感谢。在方正科技副总裁马征的发言中,他回顾了上半年方正商祺的工作,并对下半年与渠道商的合作进行了展望。另外,方正科技副总裁马征、中小企业渠道部总经理贾德顺、商用台式产品营销部总经理刘海军等领导也相继出席了此次大会并纷纷发言总结庆祝过去半年所取得的成绩的同时,共商下半年发展大计。

2010年,中国经济的强劲复苏将带来IT市场新一轮的增长,广大中小企业的PC采购需求将得到进一步的解放。对此,方正商祺相关负责人表示,在下半年的工作中,将继续推进年初制定的工作策略,将中小企业市场做精做深。

力诺瑞特新一代阳台壁挂太阳能靓装上市

“搬进小高层了,生活更方便了,但是家里以前用的太阳能却安不上了”,市民王先生如是说。伴随着近年来城市的不断长高,越来越多的人住进了高楼大厦,高层建筑如何安装太阳能成为众多厂家亟需攻克的难题。目前市场上阳台壁挂太阳能品类繁多,质量参差不齐,在使用过程中暴露出诸多问题:集热器垂直安装,因阳光照射角度较小导致热水升温较慢;水箱因为承压运行,普通的不锈钢内胆容易出现漏水等问题;施工队伍无经验,对建筑野蛮破坏,导致阳台出现漏水等现象;产品设计粗糙,影响家装风格……力诺瑞特掌握分体式太阳能核心科技,致力于阳台壁挂产品的研发与推广,并创新多项国家专利技术,6月份推出的2010款阳台壁挂太阳能新品,在各方面较前代产品有了长足进步:专利万能支架几乎可以适应任何阳台的安装要求,专利技术v型集热管,防止热量的逆向导流,避免热冲突,提高集热和热量转换效率。同时新一代的阳台壁挂产品水箱升级为cc波纹导热胆和蓝釉双效搪瓷内胆,增强了换热和保温功能,即便是在冬天,日照充足时就可达到50多度;在产品设计上,力诺瑞特将青花瓷设计延伸至产品水箱,外观简约淡雅,已经成为家里的一件工艺品。

新产品陆续推出,敬请消费者前往力诺瑞特各专卖店品鉴。

家电、数码、通讯、IT
订版电话:
0531—85196498