

家电业上演群雄逐鹿

家电巨头看好德州市场，纷纷进驻开店

本报记者 曹宏源

格局因进入者而打破，市场因竞争得以优化。用山雨欲来风满楼形容 2011 年德州家电行业的变化再适合不过了。9 月 30 日，苏宁电器在观湖城商场开业。12 月 9 日，国美电器在德州的第二家商场也在共青团路开业。商家们拓展市场开店的背后，印证了他们对市场前景的普遍看好。



随着春节的临近，家电市场开始热销。人们在一家电市场内选购商品。
本报记者 马志勇 摄

从滴答电报声中走来，打造信息时代新生活

一机在手信息全拥有

本报记者 高倩倩

从“滴答”的电报声中走来，无论是“摇把子”电话还是“大哥大”，无论是 BP 寻呼机还是公用电话卡，无论是高速宽带上网还是 3G 无线通信，一路同行，百年风雨兼程，通信运营商用心打造日新月异的信息生活。

为引领通信行业发展，齐鲁晚报今日德州开展“2011 德州通信业总评榜”评选活动，对 2011 年作出突出贡献的企业进行表彰。本次评选活动，是对通信行业在德州的市场占有率、消费者喜爱程度的一次综合评定，对正确引导大众消费，大有裨益。

“德州的市、县、乡镇三级政府已经全部接入了电子政务系统，市里的文件批示可以第一时间传达下去，节约成本又提高效率，而且即便领导出差在外，也可以通过手机无线上网完成文件的批阅，实现了全天候办公。”提起德州市委市政府和山东移动合建的电子政务系统，该市一位职能部门的工作人员如是说，目前德州的电子政务系统已全部实现市、县、乡镇三级的接入及应用，随着网络的完善，德州已经实现了政府机关的无纸化办公和领导的无线办公，大大提高了办公效率。

为进一步提高移动网络质量，2011 年德州的运营商们加大了移动网络建设的力度，通过进行 2G/3G 移动通信网络建设，先后完成工程优化和深度优化，大大提高了城区容量，改善了郊区、高速公路、旅游景区的覆盖，提高了室外的信号强度，网络规模和覆盖质量得到质的提升。

“德州是我们在山东省最后开的一个地级市，从商贸流通的发展到选址等综合因素考虑，现在进入德州是最好的时机。”苏宁电器湖滨中大道店开业时，其策划部长蒋晓辉曾告诉记者，未来苏宁还将扩充德州地区门店的数量，县级城市也是重点区域。

国美电器文化路店店长何剑在接受记者采访时也表示，从 2005 年开始，国美电器进入德州这已经是第六个年头了。在此期间稳定经营的基础上开设第二家店，是在大量市场调研的基础上得出的决定，也是集团发展规划的重要组成部分，反映出对市场前景的看好。

有加入者，这对老品牌的商家则是个挑战。德州三联家电的经理杨梅认为，新加入者有利于带动行业的优胜劣汰。商家确立

各自特色，进行差异化竞争，提高服务质量都是在未来必须要做的。

德州地区最大的家电销售企业德百家电方面又是何看法？据经理冯红梅介绍，从销售情况来看，前十月他们的销售增幅同比增加 20% 以上，目前的销售额也远超全年计划，同时正在加快各县市区连锁店的布局。

记者从德州市商务局了解到，今年 1-10 月份全市共销售家电下乡产品 75.67 万台，销售量同比增长 125.9%。实现销售收入 19.97 亿元，同比增长 153.7%。通过数据的刺激作用十分明显，无论是销售量还是销售收入都呈现出强劲的增长势头。

从产品结构上看，冰箱、彩电、空调的销量排在前三位。而总销售

量在 5 万件以上的有德城、禹城、齐河、乐陵、宁津、临邑、运河开发区七个县市区，其中，德城区 21.4 万件，居全市首位。对于老百姓而言，白色家电依然是主要选择。新机型、新功能的推出让不少市民开始在家电使用上进行选择性更新。

截止到 2011 年 11 月 30 日，作为首批试点的山东省将按照政策规定如期退出“家电下乡”，而以旧换新收尾方案将在近期公布。对于各方来讲，都将面临新的市场环境。

“优惠补贴即将结束，近期赶来选购的市民明显增多以争抢末班车。”德百家电商场的负责人说，家电卖场也趁机推出打折让利、赠送礼品等优惠促销活动。不过，从各商家的打算来看，结合补贴结束前的消费热情，加大优惠力度，都希望带来一个完美的岁末收官战。

第七代凯美瑞 “绅士”变“斗士”

11 月 8 日，全新第七代凯美瑞国内的首次正式亮相，与上代凯美瑞相比从里到外脱胎换骨，其咄咄逼人之势一改“绅士”形象，而成为车坛“斗士”。发布会结束后，广汽丰田副总经理兼销售本部部长李晖透露：新凯美瑞为全新换代，旧车型在本月就将停产，并无两代同堂计划；据悉，此次国产的新款凯美瑞其设计将趋近于全球版即欧版车型，并在此基础上更为商务化。除此之外，其全新搭载的 2.5L 直列 4 缸发动机也将成为另一看点。

新凯美瑞三剑齐发细分市场

即将问世的第七代凯美瑞是一个全线全能的方阵，凯美瑞·尊瑞是主流的旗舰车型，面向大多数渴望豪华与尊贵感受的商务客户；凯美瑞·骏瑞是独树一帜的运动版，崇尚操控与提速，意在获得年轻时尚的激情一代的青睐；而混合动力版的“凯美瑞·尊瑞”，则体现丰田节能减排特立独行的技术路线，采用全球研发历史最久，最具技术突破的丰田混合动力技术，树立起新能源高端汽车的旗帜，吸引更多关注环保和生活品位的顾客。

首开“三箭齐发”的先河。同时推出旗舰、运动和混合动力“一门三杰”，实现了对中高端车市的全面覆盖，以契合更多新兴群体的消费需求。当然，价格也是一个能否成功的优势。

新技术的价值革新

据资料显示，第七代凯美瑞配备了“5AR-FE 双 VVT-i 发动机”和“6 速手自一体变速器”全新动力总成，丰田全球领先的“双 VVT-i 可变气门正时系统”和“ACIS 智能谐波增压进气系统”等多项先进科技，使新的 2.5L 发动机的最大输出功率达到 135kW，较上一代凯美瑞 2.4L 发动机 123kW 的最大输出功率提升 10%，油耗却降低了 24%。

在同级别对手中间功率最大、油耗最低、加速性能最强；安全性能方面，配备多达 10 个安全气囊，新增 PCS 预碰撞安全系统、BSM 盲点显示系统、AL-TPWS 胎压压力警告系统，使制动距离和轮胎检测智能化超越德系竞品；操控方面，6 速手自一体变速器齿比更密集，操控的流畅和悬挂系统的转弯性能超越日韩竞品。三区

独立空调和空气净化系统更使第七代凯美瑞带给车主豪华车的享受。

最大的竞争对手将会是自己

新凯美瑞必然会引起 B 级车市场的震荡。目前，德系、美系包括崛起中的韩系 B 级车已经打响了阻击战，曾经的中高级车销量冠军雅阁和凯美瑞双双祭出降价大旗，价格拉低至 16 万元区间。面对如今的竞争局面，新凯美瑞的冠军路还需要经历残酷的市场考验。

2006 年第六代凯美瑞来到中国，迅速占中高端轿车市场的主导地位，从曾经的供不应求，到后来加价 4 万购车，连续 16 个月上牌量冠军等骄人的成绩，一度成为业界的传奇神话。然而，时隔五年后，上代凯美瑞鲜花与掌声的光环仍未褪去，第七代凯美瑞的最大的敌人或是自己。

一位业内人士道出了自己的看法：“就目前消费者的热情程度来看，新凯美瑞在上市推广方面似乎省去很多力气，不仅仅是目前的定价，还要面临着上一代光辉足迹的延续。”

广汽丰田朗泰新河路店
销售热线：0534-2375555
服务热线：0534-2371111

TOYOTA 广汽 TOYOTA | 品质感动世界

科技巅峰之座 创领卓越人生

新款凯美瑞 12 月 24 日震撼上市

相聚圣诞狂欢之夜

CAMRY SE 凯美瑞 骏瑞

CAMRY 凯美瑞

CAMRY HEV 凯美瑞 尊瑞

作为全球中高端轿车引领者，第七代凯美瑞集合丰田全球领先科技，秉承丰田造车哲学之精髓，以动力科技、安全科技、设计科技三大科技革命，锻造出“高科技、高性能、高品质”的革命性轿车，以全面均衡的魅力颠覆您对轿车的认识。第七代凯美瑞——倾注丰田全球抱负的巅峰之作，从丰田全球模范工厂广汽丰田开始，再次改变世界。

第七代凯美瑞 领世君临

冬季服务月-免费检测多项冷却系统

进店检测送好礼

为您成就卓越

CAMRY 凯美瑞

3年或10万公里保修
广汽TOYOTA车主尊享

广汽丰田
心悅服务
e路呵护
五大心悅承诺
专业、便利、安心、尊贵、信赖

体验更多领先品质，敬请亲临广汽TOYOTA销售店或登陆网站

广汽丰田朗泰新河路店

德州朗泰汽车销售服务有限公司

德州市经济开发区新河东路广川大道岔路口

销售热线：0534-2375555 服务热线：0534-2371111



CAMRY 凯美瑞 | HIGHLANDER 汉兰达 | EZ 逸致 | YARIS 雅力士

TOYOTA

车到山前必有路 有路必有丰田车