

海尔研发出“水晶”系列滚筒洗衣机



作为全球第一洗衣机品牌的海尔，更加重视用户需求。日前，其刚刚上市的“水晶”系列滚筒洗衣机，就是在调研了全球2万多用户的基础上诞生的。

据悉，海尔“水晶”系列滚筒洗衣机的调研是立体进行的。海尔洗衣机团队累计入户调研2001家，座谈会调研628场，网络调研11879人，全球累计调研总人数突破2万人。这些数据都有力地证明了海尔洗衣机所付出的努力和心血，体现了其以用户为中心、专注用户需求的企业理念。

笔者了解到，当时海尔洗衣机调研人员在全球范围内开展了广泛深入的调研，力求对不同国家的不同洗衣需求都进行深入挖掘和了解。在收集回来的调研资料上，笔者看到不少特别的标注，比如有美国用户提出想要一个能快速大量洗净衣服的洗衣机，法国用户希望能用洗衣机洗涤昂贵面料衣物，还有日本用户提出的超静音洗衣需求……海尔洗衣机将收集来的用户需求和难题都进行了细化分类，并用以指导“水晶”系列滚筒洗衣机的新品技术研发。

海尔洗衣机技术研发人员介绍，此次调研不仅范围广、

人数多，所涉及到的问题也非常详细，例如不同地区水质如何添加洗涤剂、洗涤后残留的泡沫线屑如何清除等都包括在内，这些用户提出的很细小的问题都在新品研发时得以讨论和解决。

经过精准研发，海尔洗衣机为满足用户需求所付出的艰辛努力终于得到回报——海尔“水晶”系列滚筒洗衣机问世。这款由用户企划的洗衣机定位为“改变世界的印象”，不论是外观或技术方面都完美地契合了用户需求。据了解，海尔“水晶”系列滚筒洗衣机不仅具有45分贝超静音效果、超同类产品洗净比等创新突破，还实现了“摇篮洗”呵护衣物、智能投放洗涤剂、15分钟不间断速洗、双喷淋冲洗残留泡沫等等诸多行业最尖端的洗涤功能。业内人士认为，研发需求是洗衣机技术创新路线图上最重要的一部分，但眼下在这个消费需求快速更新的现代社会，企业往往容易过多的关注市场，追求快速经济效益。海尔洗衣机却坚持听取用户最真实、最内在的声音，不惜耗费大量时间、人力物力深挖用户需求，为整个行业做出了值得效仿的表率。的确，在消费需求快速变换的时代，海尔洗衣机能够让用户当“设计师”，潜心倾听用户需求，创造出符合消费者需求的创新产品，这不仅打破了行业固有模式和规则，而且也为行业产品创新提供了一种新的发展思路，必将引发新一轮的升级换代热潮。 (辛闻)

今日聚焦苏宁泉城路店！

五一加开业 优惠没法比

作为全济南家电卖场的标杆大店——苏宁泉城路Expo超级旗舰店4月27日盛大开业，超级旗舰必有超级优惠！据悉，苏宁联合先锋、海信、夏普、索尼、创维、TCL等彩电主流工厂，携旗下全新畅销精品及新品联袂钜献，海信、美的、美的等家电巨头纷纷和苏宁联手开展全品类团购。据悉，苏宁彩电主力42寸3DLED液晶跌破3000元；46寸3DLED液晶跌破4000元；50寸3DLED液晶跌破5000元。

在以空调、冰箱、洗衣机为主的白色家电厂商联合促销方面，苏宁与扎奴西·伊莱克斯、惠而浦、西门子、海尔、美的、三星、LG、三洋等冰箱洗衣机主流品牌工厂，开业期间，多个品牌多款型号让利力度空前，其中正1匹挂机跌破1700元，柜机跌破3700元，对开门冰箱跌破3699元，6公斤波轮洗衣机惊爆1098元，6公斤滚筒洗衣机惊喜1799元。

在手机、电脑、数码品类方面，苏宁五一超级特惠再补贴200-300元！苏宁携手各大手机主流工厂开展“价格新定义 智能大升级”活动，活动期间，消费者凭旧手机

即可享主流畅销型号10%的让利优惠。为庆祝开业特惠，苏宁14寸i5处理器独显笔记本低至3299元！购电脑指定型号送电脑六件套礼包。苏宁单反乐出游，购单反返200-300元优惠，加赠单反包、8G卡、三脚架，三星数码相机样机7折起！

优惠继续：

4.28晚超级团购 一价到底！

为真情回馈广大消费者对苏宁的支持，4月28日晚苏宁超级团购总动员17:00-24:00强势启动，全面释放五一促销力量！同时，针对济南市各大平面、电视、网站媒体内部员工及热心读者，苏宁超低特价机火爆抢购，购物免单抽奖绝对震撼！超级优惠一降到底！

苏宁联合建设银行、工商银行、中国银行、光大银行、农业银行分期购物6期、12期零首付、零利率、零手续费！此外，工商银行牡丹卡用户刷卡加赠300元金芙蓉健身卡，中国银行持卡人分期加赠正版史努比套装。刷建设银行卡加赠毛巾礼盒或乐扣三件套！ 文/辛武

漫城春色触手得

博世家电缤纷装，好礼席卷来

悄悄的，盎然春色席卷全城，潮人们早就按捺不住，蠢蠢欲动。传统非黑即白的家电产品怎可能是潮流制造者的主题？绚丽的光泽，有趣的撞色，富有想象的配色游戏是必须的。趁着春光乍泄，一向标新立异，力求颠覆家电常规外观设计，视觉感受的博世品牌，携“抢镜”、“魅色”、“酷尚”三大组合精“彩”驾到，点亮您的室内空间，让曼妙触手可及。

“抢镜”组合，黑加仑紫搭配香槟金，玩的就是撞色。黑加仑紫色无框玻璃对开门冰箱，打破边框束缚和色彩常规，更以独创“并联双循环”技术开启保鲜新纪元，相当有个性。而香槟金洗干一体机，全能涤荡户外肮脏，强势赶走各类“户外恐惧症”，让您充分享受无边春色。

“魅色”组合，情绪外露的双显零度冰箱牵手“冲浪洗”系列洗衣机，将春天的气息隐藏在功能中，延伸到设计上。双显冰箱内外双屏显示，革命性技术让新鲜唾手可得，其炫酷个性玻璃门，有皓白和尚黑两种色彩可供选择。与之相配的香槟金冲浪洗衣机尽显出位风格，小体积大容量，为春季频繁转变造型的潮男潮女们省去后顾之忧。

“酷尚”组合，不锈钢原色搭配香槟金，怎一个“酷”字了得。抗指纹不锈钢对开门冰箱，金属色泽毕现；香槟金洗干一体机，时尚个性，两者相得益彰，不失色彩的灵动，显示出使用者的独特个性，宛若时尚潮流大片中的领衔主角。

在家电界，可不是谁都能挑战撞色，也不是谁都深谙色彩搭配的精髓，惟有博世做到了——以色彩彰显产品特性，以色彩丰富个性生活，以色彩呼应春的萌动生机。为了让春色更加撩人，博世家电还在4月21日至5月6日期间特别推出买赠活动：购买博世指定套装产品，即可获赠精美礼品；购买“酷尚”套装组合，更可获赠指定型号博世专业酒柜一台。如此惊艳，您还能hold住吗？

这个春天，博世家电立志将色彩进行到底！无论是执著的色彩控，追求个性的潮人，文艺小清新还是时尚达人，总有一款博世家电适合您！



备战五一小长假 海信冰箱新品抢上市

由于五一假期即将到来，各大品牌齐聚发力纷纷备战销售旺季，将家电市场再一次推向高潮。特别值得关注的要数海信新品冰箱的上市，不但为消费者带来了更多的产品选择，此举也是为迎接春季家装以及五一消费黄金期做足准备。

据介绍，本次上市新品独有的“活水保鲜系统”将是最大的产品亮点。它采用先进的“活水”保鲜技术，通过真空电子将水分净化后喷射到食物表面，配合智能温度系统制造温差，促使微气流产生频率震动，犹如千万只水润小手持续为果蔬做按摩，减少果蔬细胞壁的破裂，不但彻底解决了传统风冷冰箱容易风干食物，失去水分的问题，还实现了果蔬保鲜质量提升36.78%，水润湿度提高80%，真正实现水润无霜。海信在冰箱保鲜技术上的持续创新，充分满足消费者对于食物营养保鲜的高要求。

此外，传承于德系品质的内饰也让人眼前一亮：恰到好处的分配格局、时尚流行的照明设计，推拉保湿锁、三段滑轨滑道……每一件内饰都由德

简单 易用 电视新看法

海信智能电视

K560系列

开创电视新看法

近期海信最新上市的K560系列，堪称是目前市面上最易于使用、操控感最好的智能电视。一上市就凭借其全新的智能技术带来简约、敏捷、乐趣、贴心的使用体验，成为新一代智能电视的典型代表。

海信智能电视K560系列，被誉为“神机”，其涵盖了65、55、47、42四个尺寸段，采用Android 4.0操作系统，其全球首创“电视汇”功能，打破频道间的界限，引领了“电视新看法”，通过云端内容聚合技术，把电视节目按栏目、时段、用户地域等维度进行分类，以导航界面呈现，让顾客对正在播放的节目一目了然，使其无需频繁换台即可方便观看，有效地改善顾客收看电视节目的体验。

独有的“围观”应用设计，让K560系列产品成为一台Social TV，用户可以自己组成“圈子”，分享自己喜欢的视频、音乐、图片，网页，电视应用等等，实现了用户间打破时空界限的交流共享。

“智能就是简单，大家都想用、都会用的智能产品才是好产品，海信所有的智能电视都要突出简单易用的产品理念，都要以‘顾客体验’为核心。”海信电器总经理刘洪新表示。

根据中怡康数据统计，目前海信电视已连续第9年全国销量第一，累计拥有8000多万的用户存量。2012年2月，海信智能电视以高达18.81%的市场销售额占有率继续保持排名第一，在中国市场上遥遥领先。



国专业设计团队打造，高贵大气更具品质感，彰显欧式经典。领先的保鲜技术，简约时尚的设计，二者完美融合，将带给消费者新鲜、品味的生活体验。

海信冰箱此次“五一科技盛宴”促销活动中，众多新品集中亮相，有欧式四门、变频三门、不锈钢两门等，全面涵盖了高、中、低各个功能和容量段，可以满足消费者对产品价格及功能应用的不同需求。

海信 I' TV 小电视 大视频

随时随地 随心所欲



I' TV



M1101

M170

M170AT: 7.0英寸, 3G通话+GPS导航, 实用功能一应俱全

M1101AT: 10.1英寸, 高清视频, 丰富应用与3D游戏均能从容应对

我的电视我做主

想看什么就看什么，I' TV开创“搜”电视时代，变革传统电视被动收看，更可免受广告烦扰

随时随地随心看

想看就看，各种POSE任你摆，快进暂停自由掌控，畅享丰富的移动互联网应用

贺华强电子世界、赛博数码广场海信专卖店
4月28日两店同时盛大开业 五一活动精彩纷呈 敬请莅临品鉴

活动热线：88695510