

## 手机通话费 进入微调时代

新套餐和具体业务取代降话费

由于运营商之间竞争激烈,经过去年的大规模调整后,江苏的手机话费已接近谷底。不过,手机话费下调的趋势仍然不可阻挡,只不过,调整方式正在从以往直接降话费,转变为推出新套餐和个别具体业务的零零碎碎的微调。

### 资费调整零零碎碎

去年夏天,手机话费战打得如火如荼,曾有4个月内降幅过50%的纪录。从4月22日,南京移动率先将全球通“80包150”和“150包300”两个套餐升级为“80包200”和“150包400”开始,到南京联通则将新如意好灵通升级,月租10元被叫免费不封顶,移动资费得以大幅下降。

今年夏天,手机话费调查则显示出了另一种形态,变得“零零碎碎”了。既包括推出新套餐,也包括个别具体业务的“微调”成了主要方式。世界杯开赛时,江苏移动国际漫游长途资费下调;之后,神州行“彩铃版”推出,彩铃、短信呼加月租只要11元;6月底,12593闲时长途话费从原来的0.29元/分降到0.19元/分;从7月1日起,“夜话无限”长话市话下降0.1元,市话只要0.1元/分,长途0.2元/分。

### 微调方式将成主流

今年5月,北京电信资费大幅下调,虽然结果受到争议,但是已经显现出移动资费下调的大趋势。近日,上海移动与联通也进行了一定幅度的电信资费调整。某运营商相关负责人告诉记者,3G时代成本大幅下降,语音业务价格下调是大势所趋,而增值业务才是运营商未来的利润“金矿”。

业内人士告诉记者,经过不断调整,江苏的移动资费已经比较“廉价”,因此,运营商不可能像前段时间北京调整电信资费那样采用直接降价的方式进行。

据悉,采用直接降价的方式来调整资费,带有明显的行政计划色彩,而江苏的运营商一直以来主要利用调整资费套餐的方式来吸引消费者,现在更是以连续不断的细节调整来达到降价的目的。

此外,日前有媒体报道称,手机通话费有可能进行大规模的价格调整,甚至可能涉及全面单向收费。但业内人士普遍认为全面单向收费的客观条件尚未成熟。据介绍,在国内电信制度没有改革前,相关政策尚也不允许运营商全面实行单向收费,但是,目前很多套餐的资费,实际折算起来离单向收费不远了。见习记者 陈刚

# 不用下车就能吃到肯德基

## 南京首家肯德基汽车穿梭餐厅昨开张

你可能在一些电影里看过:当汽车驶过某个汽车餐厅门口,刹车、付钱、取食物、上路,仅仅需几个步骤即可解决司机就餐问题,这样的场景在南京已经上演。昨天在雨花台区麦德龙超市旁,南京首家汽车穿梭餐厅开业。

见习记者 赵颖 快报记者 陶颖



坐在汽车上点餐、买单就能开车走人……整个过程只需要4分钟 快报记者 翁叶俊 摄

### 汽车穿梭餐厅有市场

肯德基的汽车穿梭餐厅与其普通餐厅不同之处在于:环绕餐厅外围设有一条长约100米左右的汽车穿梭专用车道,最少可以容纳6-7辆汽车排队购餐。车道设置了先进感应器,一旦有车辆驶入,店内服务人员就能及时获取车辆进入信息,并运用通讯设备进行沟通,准确而迅速地为消费者准备所需餐点,消费者只要“穿梭”而过就能轻松搞定:刹车、点单、取食物、离开。

业内人士分析:截至去年年底,南京市机动车保有量已经超过64万,而私家车的增幅尤其迅猛,为方便“饥肠辘辘”的司机,汽车餐厅大有市场。事实上,近期中石化与麦当劳正式签约结成战略联盟,合作开发“得来速”汽车餐厅,麦当劳将进加油站开店。在美国市场上,“得来速”占麦当劳总店数的50%至60%,在销售业绩

上,麦当劳65%的销售额由汽车外卖完成。

### 汽车穿梭餐厅可加盟

据肯德基所属百胜餐饮集团中国事业部首席开发执行官韩骥麟介绍,由于开始汽车穿梭餐厅对周边环境和附属设施都有一定要求,因此在选址上还是有讲究的。南京的汽车餐厅选择在麦德龙对面,主要看中附近有大型停车区域,同时紧邻百安居和住宅新区。另据记者了解,事实上与麦德龙店同时开业的还有无锡汽车穿梭餐厅,该店位于无锡市高新技术开发区内,其选址与南京略有不同。随着无锡新区发展,入住企业对于商业配套需求越来越大,这才促使肯德基决定入驻。肯德基日后很可能沿以上两条路线继续拓展其汽车穿梭餐厅业务。

另据有关人士介绍,中国的肯德基加盟商只占整个市场的5%以下,但在汽车穿梭餐厅项目上将允许中国加盟商介入。加盟费用具体多少?肯德基方面暂未透露。

# 丰田凯美瑞 冲击中高级车市场

## 7月1日以来,中高级车基本上普降万元

广州丰田的凯美瑞下线之后,其2.0一款仅售19.78万元,如同向中高级车市投了一枚重磅炸弹。上海通用别克君威、长安福特蒙迪欧、北京现代御翔、马自达6、广本、帕萨特领驭、东风日产天籁等九款中高级轿车,迅速跟进降价狙击。7月1日以来,几乎所有的中高级车普降万元。

### 一家店月收订单300张

年初,不少消费者为购买标致206,等待3个月仍痴心不改,而这种情况又在凯美瑞身上重现。因产量有限,现在订车的消费者要等到10月份,甚至是年底才能拿到车。据悉,南京只有两家凯美瑞专卖店,其中位于仙林的广汽丰田大政仙尧路店,一个月的订单数量就达到300辆。

南京的汽车经销商表示,凯美瑞对今年中高级车市场的影响非常明显,雅阁、马自达6、蒙迪欧等中高档车型的销量明显受到影响,其他品牌经销商也被迫降价应对,价格将呈梯度下滑。据分析,凯美瑞是一个承接型的车型,“上打下

压”,将会吸纳一部分高级车(如奥迪、宝马)和中级车(如福克斯、速腾)的客户。

上海大众汽车特许经销商,江苏安吉汽车销售服务有限公司的何佳副总经理说,他到车管所查了一下上牌量,去年同期的上牌量为5000多辆,而今年只有3000辆左右,汽车的上牌量整体下滑了30%~40%,他们销售的大众汽车也和整体的上牌量相吻合。

### 降价幅度还要加大

江苏雨田广汽汽车销售服务有限公司整车销售部经理叶青直言不讳地说,针对凯美瑞的冲击,他们近期推出大幅优惠活动,如购买售价23.98万元和售价29.98万元的两款新雅阁都

可以得到价值1.58万元的保险、保养和装潢。此外,一直供不应求、销售情况火爆的上海大众帕萨特领驭的价格也开始有所松动。

日前,长安福特率先宣布旗下的蒙迪欧系列产品推出价格优惠活动,从7月1日开始,降价幅度从7000元-1万元不等。至此,蒙迪欧2.0GLX经典型的售价仅为16.98万元,中高级轿车首次跌入16万元的价格区间。

行家分析,随着下半年销售压力的增大,中高级车降价幅度还有加大的可能。

快报记者 夏天



# 商场为了省电费 顶楼也把冷气关

快报道过商场为省电提前关空调的新闻后,近日不少细心的消费者又告诉记者,不少商场的冷气虽然打得很足,但是顶楼冷气往往却不足或者干脆不开放。逛商场逛得冒汗,让人颇有怨言。商场顶楼为什么不开放冷气或不开放冷气?当然原因很简单,就是为了省电省钱。但是消费者以及一些业内人士认为此举不可取,会因小失大,有损自己商场的形象。

### 顶楼冷气不足

“太热了,这家商场顶楼空调为什么不关呢?”“商场顶楼空调冷气不足,快点走。”“商场为了省点钱,顶楼空调只开了一半。”近日,时常有消费者这样抱怨。

在新街口国贸上班的徐文森告诉记者,他前晚在新街口某商场逛了一圈,想买件短袖衬衫,但是他发现商场1到5楼开放的冷气都很足,而在6楼男装部明显闷热,就连营业员也不住地用宣传册当扇子。一位营业员解释说,可能是商场看见楼层较高客人不多,就把空调关了,或者把冷气只开了一半。

同样在另一家商场的顶楼,记者发现该楼层尽管销售世界一线知名品牌男士服装,但是顾客寥寥,而且非常闷热。记者询问一位营业员为何顶楼不开空调时,对方先说空调在维修,后来又说是顾客不多,商场冷气就没有开足。

### 商家为了省钱

各大商场也一向标榜自家购物环境优雅宜人,为何却在为电费斤斤计较呢?

新街口某商场的老总告诉记者,夏日原本属于商业淡季,尽管搞出了各种促销,销售就是不见起色。他们算过一笔账,如果商场顶楼客流少,可以只开一半空调,起码也节省了600多元,或者把温度调高一度,可能省不少。

不过,也有人认为,6到8月是淡季,商家缩减成本可以理解,但是不宜以牺牲购物环境为前提,这样会因小失大,破坏自己在消费者心中的形象。按道理说,像电费等开支本来就纳入了正常经营成本里面,省这点小钱实在没有必要。

快报记者 周建钢

## 苏宁本周直击夏季市场,空调、3C家电促销升级

### 厂商联动,服务取胜,苏宁空调促销升级

从上周日开始,苏宁利用SAP系统将数十万套平价空调调至南京,各大空调品牌均首先保证苏宁空调的货源。活动期间,消费者更有机会1元购空调,购机最高返还4999元。每天前1000名购空调者可享受上午买下午装。消费者购买空调将有机会获得阳光金卡,可享受免费充氟或移挂机加春秋免费保养。

### 苏宁3C领衔启动,

### 笔记本电脑跌破3000元

本周苏宁笔记本电脑2988元起售,台式电脑2888元起售,苏宁同配置电脑价格均比市场价低200元以上,众多好礼先到先得。买笔记本送移动硬盘、内存条、实用USB套装、散热底座、优盘、MP3,再返380元。前50名购买TCL的顾客可获得精美mp3一个。购买笔记本的顾客,办理无线掌中宽带套餐,可享受七折优惠。学生持学生证等有效证件购机可享受50-500

### 元优惠。

活动期间,凭学生证在苏宁购买指定手机的顾客可获得50-150元优惠,购买指定机型可获得128兆TF卡一张,购买指定机型可获得清凉饮料一份。全场购数码相机、摄像机限量加送2张暑期强档电影票。全场数码依型号送256M-1G存储卡,买MP3、MP4产品,满599送USB电风扇,满899元送无线音箱。索尼、松下、佳能光盘刻录数码相机让利惠卖。(钟炼)

## 迪信通:做好手机的搬运工

“买手机我只去迪信通”这句全国人民耳熟能详的广告语,迪信通作为全国最大的手机连锁企业之一,在经营了第13个年头时已经表现出“做中国的Carphone warehouse(欧洲最大的手机零售商)”的强劲势头。在竞争激烈的手机零售终端,拥有全国400多家门店的迪信通向着这样的标杆快速奔跑。

迪信通以庞大的连锁网络,在中国可谓是全国最大的手机连锁企业之一,经过13年的发展,目前已经

发展成为覆盖华北、华东、华中、华南和西北、东北、西南24个省市,拥有29个全资、控股企业,400多个营业网点、总面积超过12万平方米的全国最大的移动通信与数码产品连锁零售企业。到2008年止,迪信通将发展成为拥有1000家直营店、500家加盟店的强大规模。这无疑是在迪信通的网络系统中又加重了成功的筹码。

另外迪信通不仅有各手机厂商的全力支持,还与运营商有着如此互惠互利的

密切合作。同时,还拥有中国这个巨大的手机潜在市场。迪信通能有今天的规模是一步一个脚印的走过来的,务实是每一个迪信通人都应该具备的条件。迪信通的未来发展之路也还会如以往一样,一步一个脚印的、坚定不移的向着标杆跑。只有这样迪信通才能真正成为“中国的Carphone warehouse”。

迪信通要具备蚂蚁一样的积极、勤奋的精神,要像蚂蚁搬家一样,做好手机的搬运工的真正含义。