

买家电又有大便宜捡了

南京国美周年庆摆下“盛宴”:9万台特别优惠机、900万元让利……

□快报讯 (见习记者赵颖 通讯员刘竹书)记者从国美了解到,主题为“全城同庆,南京国美万人盛宴”的国美一周年店庆大型感恩回馈活动将于明日正式“开宴”。在为期十六天的活动中,国美将分品类、分品牌、分阶段开展特色促销活动。

据悉,周年庆期间,国美将在南京市八大门店及其二级市场丹阳、扬中、泰

州共十一店进行疯狂让利16天,总让利金额高达9000余万元,价格平均降幅达30%以上,最高降幅达60%。其中以彩电为首的AV类家电将普遍低于市场价格15%左右,空调、冰箱、洗衣机等白电降幅也在5%-20%之间。同时,本次国美周年庆国产40英寸液晶南京地区将首次跌破9000元,国产42英寸液晶南京地区将首次跌破10000元,

19英寸超大宽屏多功能一体液晶电脑电视台式机闪亮登场。庆典期间在国美购买飞利浦小家电还有机会赢取价值3980元的F1上海站主台三日套票。

国美还将举办现场抽奖活动,不仅新客户可凭发票参与抽奖,老客户也可凭周年庆国产40英寸液晶南京地区将首次跌破9000元,国产42英寸液晶南京地区将首次跌破10000元,

等超值豪礼。南京国美还将面向所有消费者进行海选,被选中者可免费获得由国美送出的生日礼物——生日宴特别纪念套票一张,获得不同品类不同型号的商品从50元到500元的直降金额。有两种参与方式:凭2005年7月22日至2005年8月22日购物发票,或凭收集到国美前期宣传广告上的五个报花,分别是“国”、“美”、“周”、“年”、“庆”。

今晚,国美将开设“晚宴夜市”,届时新街口店将完全敞开营业,持续营业至接待完当晚所有顾客。国美客服经理崔伟告诉记者:周年庆期间在国美门店购买商品的顾客,不用担心流量带来的送货方面的问题,物流部特别在原来送货车辆的基础上,增加40%以上的送货车辆数,均将按照与顾客约定时间准时送货上门。

南京地产界刮起了绿色旋风

国家大力推广节能住宅 节能节地节水节材和环保

节能住宅以不可阻挡之势成为未来居住的主角,目前,南京本地的知名地产商银城地产、栖霞建设都早已开始了节能建筑的探索和尝试,未来还将涌现越来越多的开发商投身节能住宅。记者注意到,这其中银城地产以其十年的探索和建设经验走在前列,引人关注。

节能住宅花开全城

据悉,银城地产自1995年以来坚持把设计开发节能绿色生态住宅作为企业的市场品牌目标。历时十年相继建成九九公寓等七个节能住宅小区。九九公寓是1998年建成的南京首个节能小区,首次建成智能安防、智能控制、水环水源热泵中央空调系统。2000年建成的五台花园是南京首个高层节能住宅小区,外围护结构使用中空玻璃窗、欧文斯科宁挤塑板内保温系统。2001年建成的聚福园一期和育才公寓,平坡屋面采用欧文斯科宁挤塑板倒置式保温隔热屋面系统,节能标准达到50%。

银城地产总经理傅建表示,我国大部分地区冬夏温差大,而南京正处于这样的范围,所以节能住宅在南京的推广显得尤为重要。

节能、节地、节水、节材

“四节一环保”是推广节能住宅的重要内容,也是国家推广节能住宅的重中之重。

据了解银城地产自上世纪90年代初期成立以来就一直以开发节能型住宅为己任,是南京最早研究开发节能住宅的地产品牌。在不断的产品开发中他们还创出一套“四节”体系,充分适应节约型社会的要求。

节地方面,银城从前期规划开始,充分利用有限的空间,进行合理布局,在地下

建造立体机械停车位,在地上让顶层空间发挥更大的作用,宝船项目更是使用同层排水系统,提高空间利用率并且可以避免后期噪音。

银城所开发建设的银城东苑整个小区50万平方米全部采用外墙保温系统,保温材料为25mm厚欧文斯科宁挤塑板;屋面保温隔热全部采用“倒置式”的隔热保温技术,保温隔热材料均采用40mm厚的欧文斯科宁挤塑板,是夏热冬冷地区乃至长三角地区使用欧文斯科宁外墙外保温材料面积最大的社区。此外该项目还使用了铝木复合窗、铝木复合阳台门,更增强了保温节能效果。小区还通过合理规划,利用建筑单体的布局,引导季风、自然新风;在园林景观的设计上,利用植物种类的布局、水面的布置,改善小区环境,达到减少热辐射的效果。

节水方面最突出的就是“雨水回收利用及景观水处理系统”。据了解该技术继聚福园项目使用后,又在银城东苑继续推广使用。小区的游泳池全面采用戴思乐泳池净化设备,有效地对游泳池的水质进行净化处理。

节约建筑材料既是节约建筑成本,减轻购房者的购房成本,同时也是在节约资源。银城在每一个项目的施工过程中均积极推广高性能低材耗体系,银城东苑小高层内隔墙均采用蒸压加气粉煤灰砌块,变废为宝。

快报记者 费婕



反盗版

昨天,南京珠江路上一家数码商场内制成光碟状的“使用正版软件,创新企业价值”的标语格外引人注目。“反盗版百日行动”刚刚开始,不少商家纷纷用自己的方式参与到这次行动中,呼吁大家支持正版。

实习生 倪春燕 摄

车 买断销售 强势介入车市

规模买断众多品牌商品,伺机打价格战是家电市场屡战屡胜的套路,眼下正被南京的一些汽车经销商“克隆”。首次公开推出买断销售的上海大众南京经销商——江苏安吉汽车销售服务有限公司宣布,两门高尔即日起以“买断”价6.36万元正式对外销售。

买断是迫于市场压力

“如果不是买断,绝对拿不到这么低的价格。”江苏安吉公司副总经理何佳说。由于两门高

尔的消费群体比较窄,加上竞争太激烈,导致销售量不理想,而这次实施买断销售,一是和厂家的合作上升到一个较高的层次,一是价格从原来的6.98万元降到6.36万元,这个价格还是比较诱人的,极具竞争力。

消费者将有更大实惠

行家称,买断车型最大特征即价格具有震撼性的下降。经销商结合自身实力,以“特惠价”向厂家买断特定品牌、规定批次车型的销售权,并拥

有一定的价格自主权,利用明显的价格优势向区域市场进行大规模的公开出售,主动出击,车商赚钱消费者省钱,这种两全其美的方式将成为今后车市一大趋势。

买断销售是厂家将压力转嫁给经销商,风险很大。不过,行家称,风险与收益成正比,买断销售亦不例外。不管经销商是盈利还是亏损,买断销售给消费者带来的实惠要比一般的降价大得多。

快报记者 夏天

险 大雨一下 车主报案狂多

这两天的阴雨让保险公司忙坏了,汽车频频遇险。业内人士告诉记者,虽然交强险已经实施,但出险后,投保者还应该第一时间通知保险公司,以免给理赔带来麻烦。

报案电话猛增

太平洋财险南京地区昨天接到的车主报案约20起,其中雨水引起的事故2起,单方事故近10起,双方事故约7-8起。到昨天下午3点,人保财险南京分公司共接到300多个报案电话,其中机动车报案250余起,大大高于平时。

交强险理赔变化不大

交强险实施后,车主遇险理赔还能和以前一样处理吗?华安财险江苏分公司人士介绍,车险理赔对于保险公司而言,交强险的核算、档案资料将和商业车险区别开。而对于广大车主而言,并没有太大变化,车主还是在第一时间打电话给保险公司报案。

如果是单方事故,车主必须第一时间报案,如果是双方事故,且双方在不同的保险公司投保,可以由其中一家定损。他认为,及时定

损可避免理赔时出现麻烦。

发动机进水难获赔

虽然昨日因发动机进水损坏而引起的赔偿不多,但记者了解到,大多数财险公司对发动机损坏都是免除责任。太平洋财险江苏分公司人士介绍,在太保2004版的车损险条款中,对于发动机损坏是可以赔偿的。但今年7月1日后,新款车损险中已经没有此条款,而是以附加险涉水损失险的形式存在。车主在购买了此附加险后,才能得到赔偿。

见习记者 张曦

上半年,南京12315系统共接到消费者中投诉案件5537件,为消费者挽回经济损失368.65万元。售后服务问题投诉高居榜首,共1946件。其中以通讯器材、空调机等家用电器售后服务问题较多。

都什么年代了 退双鞋竟这么难

南京上半年消费投诉升温 售后服务高居榜首

买空调 等了十几天才装上

蒋先生于5月1日在某电器商城购两台空调,送货单上写明是5月6日送货,但直到12日都没有送到。他不时与电器商城联系,但一直未能解决问题。后经鼓楼工商分局12315工作人员调解后,该电器商城才送货安装调试,这时已经过了十几天了。又如张女士在南京某电器商场购买了四台空调,6月1日商家安排该服务中心人员上门安装,其中一台空调当时就没有装好。张女士报修后,该服务中心来人检测后说是压缩机坏了,承诺于6月15日前上门更换压缩机。之后,服务中心、厂家与商家互相推诿,造成张女士迟迟未能经营。

据12315统计,上半年售后服务问题的投诉位居第一位,共1946件。其中,空调等家用电器问题较多。

坏手机

两次没修好还不让退

余先生于今年5月2日在山西路某电器商城购一品牌手机,在三包期内已经维修过两次,维修部也已开具换机单。余先生找电器商城要求换机,但因为电器商城不能提供同型号、同品牌、同规格的机型,所以要求退机,该电器商城却称需要收取折旧费。按照国家《移动电话机商品修理更换退货责任规定》,“符合换货条件,但销售者无同型号、同规格商品,消费者不愿意调换其他型号规格的商品而要求退货的,销售者应当负责免费为消费者退货,并按发票价格一次退清货款”。

手机的质量问题一直在困扰消费者,而且处理起来很棘手。据统计,上半年手机质量问题的投诉有148件。

一双鞋

从南京“折腾”到上海

杨先生今年2月18日购了一双耐克运动鞋,穿了两个多月后发现鞋底有裂缝,5月13日找到商家,商家说无法修复,让消费者回去再穿一段时间后帮消费者修理,消费者不同意,自己致电上海厂家,厂家答复鞋子在三个月内开裂可以退货。消费者再次找到商家,商家不认可,称开裂不是质量问题并推托再三。经12315工作人员调解后,商家才按发票价一次性退清货款。

通讯员 施官尚 快报记者 郑春平 实习生 王瑞



传承电视百年精髓

TCL 大平板震撼促销

全球彩电巨头 TCL 宣布,从7月15日起,将展开为期一个月的“传承电视百年精髓 TCL 大平板震撼”超值优惠促销活动。其中,TCL 47寸超大屏液晶电视 K/3 将以 19998 元的惊人价格震撼销售。

“2006年,正在全球电视诞生100周年,TCL作为电视百年发展史的重要参与者与见证者,一直以优秀的研发技术和产品质量领先于彩电行业。”TTE 中国业务中心副总裁韩青透露,为庆祝电视诞生一百周年,TCL特举办“传承电视百年精髓 TCL 大平板震撼”的大型促销活动。

市场研究表明,自2005年平板电视销售一路走红之后,国内外平板电视厂商纷纷降价。至2006年世界杯期间,各型号的平板电视机型均已降到较为稳定的市场价格。以目前的产品成本来看,各型号液晶电视的价格已经十分稳定。TCL 本次参加活动的促销机型无论在数量还是质量上都是规模空前,广大消费者一定会在电视百年庆典的此项活动中得到巨大的实惠和惊喜。

作为今年上半年最热全球引起设计界密切关注的新贵,TCL 动态液晶电视炫舞 B68 也参加了本次促销活动。炫舞 B68 已经凭借其尊贵的外观和强劲的技术表现力成为全国各大卖场中的销售明星。记者同时获悉,TCL 薄典 B03 系列,银弧 A71 等经典机型也在此活动之列。作为 TCL 在今年上半年推出的主

力机型之一,K/3 系列一马当先,成为本次促销活动最大亮点。以此看来,此次促销可谓阵容强大。

在整合了法国汤姆逊后,TCL 已建立起美国印第安纳、德国菲林根、新加坡以及中国深圳四大研发中心,大大提升了产品创新能力。国际知名设计团队法国儒佩(Jim Than)的加盟使 TCL 的工业设计实力倍增,被业界奉为经典的 TCL 炫舞 B68 的“埃菲尔曲线”外观设计就是出自他们之手;同时,TCL 平板电视年产能达 600 万台以上,与三星、索尼等企业一起跻身全球“600 万台俱乐部”五强。

来自 TCL 内部的消息说,本次盛大的庆祝活动,一方面是为了适应市场高速增长的需要,一方面也是表明自己全球化的实力。

☆ Thomson: 欧洲《Que Choisir》液晶电视品质金杯

欧洲权威消费杂志《Que Choisir》液晶电视评比大奖揭晓,TCL 旗下的 Thomson 液晶电视在与其他国际知名品牌的正面 PK 中胜出,获得“最佳选择”的“品质金杯”。

详细活动规则请咨询当地卖场,或登陆 www.tclking.com 网站查看