

《2008年IT暑期消费报告》系列报道之四:学生本本篇



联想 F41A

# 中低价本本热卖 学生成绝对主力

【相关链接】

记者获悉,宏图三胞日前开展了“金榜题名时、宏三重礼”的学生购机大优惠活动,2008届大学新生凭有效准考证、分数条或者《录取通知书》及相关身份证明原件在宏图三胞购机,可享受三重好礼,指定学生机型大幅优惠、购机享受100元现金优惠、再获得礼品一份。同期针对各类学生、教师的优惠活动也在各个门店开展。

如火如荼的IT暑假市场,在众多力量的合作用下,正在上演着每年必现的火爆销售场面。日前,记者从专业IT卖场宏图三胞了解到,以学生群体为主力的笔记本消费市场已经开始火爆,众多大、中、小学生在火热的促销攻势下,在具有高性能产品的吸引下,对笔记本这一最具有代表性数码产品的拥有欲进行了充分释放。资深业内人士表示,随着笔记本价格不断降低,以中低价消费能力为主的学生市场,在今年将会有更多机会选择性价比更加突出的笔记本产品。

中低价本本最热卖

昨日,记者从全国最专业的IT卖场宏图三胞了解到,目前笔记本销售火爆,仅宏图三胞一家IT卖场,每天就有成千上万台最新的笔记本流到普通消费者身边,其中尤以中低价笔记本的销售最为抢眼。

在具体分析个中原由时,宏图三胞江苏区域市场总监朱伟表示,主要有两大因素的存在。一方面,笔记本相比台式机在便携性方面的优势是非常明显的,且台式机相比笔记本此消彼长的趋势一直在演绎,消费者倾向于拥有一款性能优良、外表时尚且便于携带的笔记本;另一方面,目前笔记本的性能、重量等方面相比几年前,已经得到了大幅度提升。以今年目前的市场为例,3999元价位,就可以拥有“双核”笔记本了,4999元价位可同时普及“独显”功能,此外,花费到5999元左右,就可拥有“酷睿2”迅驰四代笔记本了。

学生成了最大买家

就像众多IT品牌以及厂商把暑假市场当成一年中最难得的收获季节一样。在忙碌的暑假里,学生市场所引领的消费能力绝对是主力。以具有代表性的笔记本销售为例,来自宏图三胞江苏区域的数据统计,近阶段有50%左右的消费者来自于学生群体,惠普笔记本DV2906TX、DV3106TX、B1263TU、2804、联想F41A、联想旭日C467AT5250、华硕X81H525SR、东芝M306、三星R23-DE0B等品牌及型号均取得了不错的销售业绩。

业内人士分析

表示,对于众多学生特别是大、中学生而言,早些接触先进的科技产品,将可以让他们在未来的竞争中拥有更多的竞争能力,因此,笔记本就成为了一件必不可少的装备。无论是在学习上、生活上,还是娱乐休闲上都是必要的。此外,由于价格不断“破冰”,也进一步刺激了学生市场的消费释放。

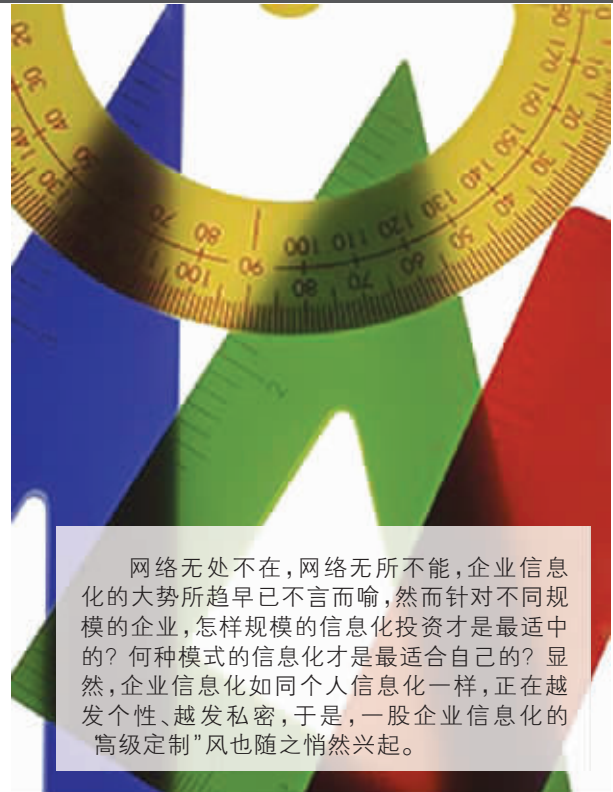
学生消费相当理性

在中低价笔记本畅销、学生群体笔记本消费开始旺盛的同时,记者还发现了这样一个有趣的现象。即学生在消费时,不仅仅唯价格是举,具有较高性价比的产品往往最受学生朋友的欢迎。刚参加完高考,已确认被知名高校录取的南京一中陈晓军同学日前在父母的陪同下,前往宏图三胞珠江路旗舰店购买了一款惠普3907TX笔记本,并随机获赠了一个399元的运动大礼包。陈晓军父母表示,由于自己家庭属于工薪阶层,故而并不想花费太多钱为儿子购买一款高价格产品,而在综合并参考行家的意见后,儿子自己觉得这款产品是目前最适合他的。此外,宏图三胞针对学生推出的购机特别政策,又让他享受到了优惠的价格和丰厚的礼品。

资深业内人士分析表示,众多学生朋友在购买笔记本时,一方面,不会仅仅看到价格最低就立即动手购买;另一方面,在综合了性能因素之后,性价比高的产品往往才会最受青睐。

快报记者 徐勇

# 也兴「高级定制」风 企业信息化



网络无处不在,网络无所不能,企业信息化的大势所趋早已不言而喻,然而针对不同规模的企业,怎样规模的信息化投资才是最适中的?何种模式的信息化才是最适合自己的?显然,企业信息化如同个人信息化一样,正在越发个性、越发私密,于是,一股企业信息化的「高级定制」风也随之悄然兴起。

■现状

20%的企业信息化采购都是无效的

对于不少企业疯狂的信息采购现象,复旦大学管理学学者表示,华东区很多中小型企业目前的确面临着两难的境地,不投资信息化显

然落伍了,但若投资,多半要么是“过了头”要么是“不到位”,据粗略估计,目前在中小型企业的信息采购中,大约20%都是无效采购。

网络技术大腕顺势推出“贴身”服务

如此的资源浪费该如何挽救?思科华东区总经理邵岩鸣告诉记者,应用的不可靠,技术的难掌握以及市场的不规范和管理的难落实等等因素都是造成企业信息化采购无法真正发挥应有功效的重要原因,

目前很多像思科这样的网络技术公司都已经开始关注对企业的“贴身”服务,即思科的技术人员将走进企业,掌握企业最新最真实的数据以及需求,从而制定出最适合该企业的信息化方案。



思科华东区总经理邵岩鸣

■解决方案

关键词一:“首席信息官”

日前,由思科网络发起的华东首席信息官峰会,让不少企业主纷纷对“首席信息官”这一新职位产生了兴趣,对此思科华东区相关负责人卓宗翰表示,个性的企业信息化方案一定都是从精确的信息数据开始的,随着企业信息化需求的日益强烈,首席信息官必将成为企业的新宠。对于思科这样的网络平台服务者来说,必须帮助企业了解最精确的数据,才能制定出真正适合这个企业的信息化方案,从而形成智能化的商务模式。

关键词二:“纵横交错”

对于“高级定制”的企业信息化方案,思科华东区总经理邵岩鸣强调,之前思科制定的解决方案通常是从纵向的行业来剖析,然而随着眼下个性化需求的日益加深,单从行业剖析已不能真正做到精确,同样行业的企业往往会因为区域的不同而出现很大的差异,于是思科现在实行的是“纵横交错”,即既有纵向的行业分析,也有横向的区域分析,这样才能制定出相对精确的个性方案。

关键词三:“服务外包”

在采访中记者了解到,基于成本和投入的考虑,不少企业已经开始尝试“服务外包”,即将企业信息化的链接工作交由知名网络技术公司处理,这样不仅可以帮企业分担,还可以减少预算节约成本。据悉,思科收购的网迅公司正一直致力于推动杭州、上海、苏州等华东城市服务外包产业的发展,但企业对外包服务的要求也渐渐从“大众服务”过渡到了“精确服务”。

快报记者 王多

中国移动通信 CHINA MOBILE

我不在现场,却能随时了解现场赛事

“奥运小信使 赛事任我搜” 即日起至7月24日订制还有机会赢取价值千元钻石杯篮球赛门票!

活动一:“奥运小信使”百分百中奖

参与方式: 凡在活动期间发8到10658886订制“奥运小信使”短信版,或发88到10658886订制“奥运小信使”增强版的客户,均有机会参与中奖。

资费说明: 订制奥运小信使短信版信息费1元/月,奥运小信使增强版信息费3元/月,短信费按正常标准收取。

活动二:“赛事任我搜”挖宝行动

参与方式: 发送关键词(如篮球或姚明)到10658886,即可查询奥运最新动态,又可参与挖宝行动。

活动奖项: 使用搜索业务即有机会获得价值5-2000元不等的意外惊喜。

资费说明: 客户需开通GPRS功能,且支持WAP功能,通信费按正常标准收取。

动动手指就能参与奥运

不管是上班、出差、旅游还是逛街,我都能随时锁定奥运赛事,因为我用中国移动江苏公司“奥运小信使、赛事任我搜”,每月只要一元,篮球、足球、乒乓球等十项热门赛事深度报道尽在掌握,还有机会赢取大奖哦。

活动时间: 2008年4月30日—8月31日

活动范围: 全省移动客户

活动一:“奥运小信使”百分百中奖

参与方式: 凡在活动期间发8到10658886订制“奥运小信使”短信版,或发88到10658886订制“奥运小信使”增强版的客户,均有机会参与中奖。

资费说明: 订制奥运小信使短信版信息费1元/月,奥运小信使增强版信息费3元/月,短信费按正常标准收取。

活动二:“赛事任我搜”挖宝行动

参与方式: 发送关键词(如篮球或姚明)到10658886,即可查询奥运最新动态,又可参与挖宝行动。

活动奖项: 使用搜索业务即有机会获得价值5-2000元不等的意外惊喜。

资费说明: 客户需开通GPRS功能,且支持WAP功能,通信费按正常标准收取。

客服热线: 10086 www.js.cn