

产品攻势提升消费信心 先锋派TCL发起“春季攻势”

创新不止的TCL,在国内平板市场中算是十足的先锋派。在2008年率先发起“冬季攻势”之后,今年的3·15之际又发动了“09春季攻势”,在全国范围内开展旨在全力推动新一代数字电视一体机普及和液晶电视升级的大规模促销活动,用实实在在的

撇去“价格泡沫” TCL普及全模数字一体机

在业内,不需要机顶盒的数字电视一体机被称为是“真正的数字电视”。与普通液晶电视相比,数字一体机能够还原电视屏幕上真正的、完整的数字高画面,色彩饱和度高,柔和细腻、逼真清晰,令人有置身现场的真实感受。

然而一直以来,数字一体机前在国内市场的发展并不顺利:除了缺乏政策层面的推动,数字信号与节目源的缺乏,产品的价格虚高,脱离终端实

际,技术概念让消费者看不懂都给这种新型电视的普及带来了困难。此前,数字一体机一直价格虚高,产品标准不一,这种情况随着2008年国务院办公厅1号文件颁发而得到改善,该文件指出:有线数字电视接收终端(包括机顶盒和一体机)实行机卡分离技术体制(即数字电视接收终端与条件接收模块完全分离)。TCL的全模式数字一体机是当前市面上唯一符合国家标准的数字一体机。

在今年3·15来临之际,

TCL正式宣布在全国范围内开展全模数字电视一体机的促销活动,最高让利幅度超过30%,撇去了数字一体机的“价格泡沫”,为全行业树立标杆,全力推动新一代数字电视的普及,也揭开了2009年液晶电视产品升级的序幕。

高清影像互动 X9的四重奏生活

52X9高清影像互动电视系列是TCL 2008年推出的旗舰系列产品,它凭借独到的技术创新、人性化的功能设计、领先的工艺水准,先后夺得多个行业权威奖项。它以最强悍的姿态为用户描绘了顶级生活“四重奏”,加上250G海量移动存储硬盘、彩色打印机、高清蓝光播放器等价值高达3999元的奢华礼品套装,让持币待购的消费者再次收获了极大的实惠。

一重奏:高清互动

TCL X9创造性地将电视高清摄像机融合到了电视平台上,从而让电视演进史进入到高清影像互动时代。消费者通过高清摄像机可以随意拍摄720P高清视频和500万像素数码照片,轻松打造属于自己的频道。而其人性化的前置流媒体接口和数码娱乐托盘设计,可以让用户方便快捷地连接MP3、Xbox、手机等多种数码设备,设计自己的家庭数码平台。

二重奏:我的频道

TCL X9上演的“一重奏”带来了“我的频道”的全新体验,二重奏让“我的频道”更加强悍演绎。凡购买TCL 52X9的消费者均会获赠外形纤薄的250G炫彩移动硬盘,这样电视高清摄像机记录下来的精彩瞬间和各种精彩影视节目就可以很方便地刻录典藏。

三重奏:炫飞打印

通过USB接口连接佳能炫飞打印机,TCL X9高清电视摄像头所拍摄到的精彩瞬间,即刻就能明艳细腻地打印呈现在消费者眼前,只要选购TCL 52X9就可以带一台佳能炫飞打印机回家。

四重奏:蓝光时代

X9四重奏还向消费者发出了进入蓝光时代的邀请——高清蓝光播放器是TCL“春季攻势”准备的第四份厚礼。支持H.264 1080P蓝光格式的高清蓝光播放器可解码多种高清格式,配合同样全高清的TCLX9,蓝光时代的高清震撼在自己家中就可愉悦体验。

快报记者 王多



举报问题产品,万元大奖等你拿!

从现在起,只要您遇到了数码家电“问题产品”,就可以拨打12365举报电话告诉我们,一经查核属实,现代快报联手省质监部门将会颁发万元举报大奖给您!

通俗的讲解 专业的营员

首期家电春令营:走进省空调测试中心

自上周四快报家电大本营的“春令营征集令”发出以来,活动报名热线人气一路飙升,本周二,记者带着10名营员向江苏省产品质量监督检验研究院进发,在工作人员的带领下,首期春令营之旅在研究院的空调测试中心开始。



江苏省产品质量监督检验研究院电器产品检测部技术主管郭艳萍女士正在给读者讲解

相关链接

在这一服务理念指引下,太阳雨客服工作有了质的飞跃,所有客服人员的心态及工作效率得到了很大的提升。主要表现为:

1. 所有客服人员,在产品上,从下单开始,到产品的整个生产、包装、入库、发送过程,全程跟踪、了解,以便于经销商向公司反馈问题时有据可查,及时迅速地解决经销商投诉。
2. 所有客服人员,在技术上,只要经销商或用户提供机器产生问题的相关特征,便可以准确判断是何原因,需怎样处理,并尽可能地指导经销商现场解决。
3. 真空管配比政策的制定并付诸实施,有效减化了因真空管调换带来的售后报检核检等繁琐流程,同时也有效地提高客服部的职能效率。
4. 售后水箱功能性损坏(吸瘪)处理政策的出台与实施,大大节约了经销商的运输成本,同时也为经销商提供了方便快捷的服务流程。
5. 冬检政策的出台,及时消除溢流管事件的隐患,最大程度地减少客户的损失,同时为客户带去企业的温暖之心。

2009年太阳雨客服的工作重心在于深化“为客户提供有价值的服务理念”。为实现这一目标,太阳雨正在筹建“24小时客户服务中心”。中心完成后将为客户与太阳雨之间架起无障碍沟通桥梁,结合网络,实现企业与用户、经销商之间的实时互动,为客户提供更多的有价值的服务。

在全球经济危机的寒潮之下,太阳雨永远不会“瘦身”过冬,在冬天中成长,在问题中成长,将太阳雨的后天,标注下最完美的注脚!

快报记者 王多

全模一体 一步到“未”

TCL全模式高清数字电视一体机
五种信号全能接收,数字高清一步到位

享受现在,更要掌控未来!

TCL全模一体机,全面支持有线数字信号、无线地面数字信号和传统模拟电视信号,它不仅完美应对现在的模拟信号节目,更让您提前掌控未来的数字趋势!您再也不用另外加装机顶盒,只需使用遥控器,即可轻松观看数字电视。不仅如此,它更配备了TCL独有的自然光技术,大大减轻了长时间观看电视所引起的视觉疲劳,从现在起,尽情享受数字电视带来的快乐,同时感受眼睛的有氧运动吧!

www.tcl.com 服务热线:4008123456

华海3C手机电脑城发动“上网本”首轮促销

面对日渐袭来的上网本消费热潮,华海3C手机电脑城相关人士表示,近期,华海3C手机电脑城即将展开2009年上网本的首轮促销活动。首先,华海3C手机电脑城将设置全国首家“上网本专卖场”,消费者可以在第一时间切身感受到上网本的时尚、轻薄、便携等优势。除此之外,在网上本销售专区,华海3C手机电脑城将组建专门的销售团队,为2009上网本首轮促销做充足准备。据悉,台湾著名时尚组合“黑涩会妹妹”3月底也将亲临华海3C手机电脑城鼎力助阵“上网本专卖场”。

防止煤气中毒 A.O.史密斯研发更安全的燃气热水器

近年来煤气、天然气中毒事件时有发生,燃气热水器的安全性能更加受到消费者的关注。今年,美国热水器巨头A.O.史密斯推出了新一代更高安全等级的E型恒温快速燃气热水器,其蕴含的高新技术——CO(一氧化碳)安全防护系统,能监控报警、断气清扫、排废保护于一身,可以解除环境中CO危害的后顾之忧。

“我要买一台燃气热水器,要求是价格实在,但使用起来一定要安全。”新街口一家电器卖场内,市民张大妈一开口就要买一台安全型的热水器。“现在,市面上销售的燃气热水器都是强排式,不过,A.O.史密斯这种最新的安全防护系统,能监控报警、断气清扫、排废保护于一身,可以解除环境中CO危害的后顾之忧。”

“一氧化碳无色、无味,是危险的隐形杀手”燃气热水器需要保养和维护,若燃烧器上出现积碳,或烟道堵塞,均会导致一氧化碳浓度超标。冬天天气寒冷,如果室内空气不流通,燃气热水器燃烧不完全就会导致厨房或居室内CO(一氧化碳)浓度升高,而一旦空气中无色、无味的一氧化碳超标,人就会在不知不觉中中毒,造成严重后果。

燃气热水器加装安全防护系统 据了解,AO史密斯的新型燃气热水器,为了保证用户绝对安全,给热水器加装了一氧化碳自动报警装置,A.O.史密斯CO安全防护系统在传统燃气报警器单一预警的基础上,实现了创新的预警及安全防护“双重功能”的开发。它通过监测装置,24小时不间断监测居室内CO浓度,并与热水器主机进行双向实时联动。一旦监测到CO浓度升高至危险值

空调也兴“团购热” 奥克斯空调逆势“井喷”

近期,在奥克斯空调最新一轮的促销政策带领下,江苏空调市场又现久违的“销售狂潮”,消费者的购物热情导致各大卖场的奥克斯空调专柜直接“断货”,很多消费者甚至为此组团向导购员申请订购。据卖场最新统计数据显示,2天的时间里,奥克斯空调在卖场的销售整体增长了近6倍。

自3月8日奥克斯空调公布《健康渠道白皮书》以来,奥克斯空调便在江苏提出了“明白白消费 价格一步到位”的口号,对于包括“清静树”空调在内的热销机型,售价直降1000元。这一举措刚刚推出,便吸引了大量的消费者,让江苏市场出现了夏日销售旺季才会出现的空调“井喷”。

对此,有分析人士认为,价格上的优势不仅仅是奥克斯空调热销的原因,主要是近几年奥克斯的品质得到了长足的提高,消费者对产品和品牌的信心得到了很大的提升,完善的售后服务体系和政策也为消费者提供了更好的保障。另外,随着消费者节能、健康、环保意识的逐步提高,2009年空调的消费趋势主要是健康空调产品,而这次促销活动的机型大多都带有健康功能,因此,这次

消费热潮的出现便不足为奇了。“以前,空调厂家的价格总是一点一点的降,给人意犹未尽的感觉,但这次奥克斯空调降价的原因,主要是近几年奥克斯的品质得到了长足的提高,消费者对产品和品牌的信心得到了很大的提升,完善的售后服务体系和政策也为消费者提供了更好的保障。另外,随着消费者节能、健康、环保意识的逐步提高,2009年空调的消费趋势主要是健康空调产品,而这次促销活动的机型大多都带有健康功能,因此,这次

买,仅二天时间,就卖出了117台空调,在其他店甚至都卖断货了。”王经理还告诉记者,此次促销活动,原价3000元的健康空调产品,降价后,仅售2000多元,消费者受益不少,而奥克斯的销售业绩也达到了预期的效果。尽管3月是传统的空调销售淡季,但奥克斯空调销售却出现了只有在夏天才能看到的“井喷”场面,可见奥克斯空调销售近几年不仅仅在产品品质的“硬实力”和售后服务的“软实力”两方面双管齐下,而且悉心经营品牌形象,同时关注消费者需求,在营销手段上也更加丰富多样。

太阳雨太阳能

有保温墙的太阳能冬天才好

保增长 扩内需 惠民生
太阳雨太阳能下乡 购机补贴13%

补贴时间:3月12日-4月12日

为响应国家号召,太阳雨太阳能在全国范围内实施“太阳能下乡”活动,只要购买太阳雨太阳能系列产品,即可获得13%的补贴,这笔补贴费用在履行相应手续后,由太阳雨太阳能公司先行补贴。

太阳雨,打造太阳能行业大不同,实现新能源行业多变的突破:
 保热墙专利技术含金量高——荣获国际太阳能行业最高奖“蒙特尔”奖!
 高品质的认可——荣获国际权威质量组织B.L.D颁发的“国际质量金星奖”!
 公益营销开先河——太阳雨2008残奥助残团,品牌力空前提升!
 品牌夺冠加速度——央视新闻联播后广告热播,央视、卫视各时段频频露脸!
 行有道,爱无疆——行业唯一“中国2008十大公益楷模”,“中国2008十大成长之星”!
 提供有价值的服务——签约10000辆红太阳服务车,助推“太阳能下乡”。

2009年,太阳雨站在全新高度,诚邀您的加盟,一起创造新的突破!

详情请咨询当地太阳雨太阳能专卖店

江苏太阳雨太阳能有限公司 地址:江苏省连云港市海州工业园 服务热线:0518-85051829 传真:0518-85051830 http://www.sunrain.com E-mail:sales@sunrain.com

招商热线: 13812345403 王先生 0518-85051829 王小姐 13812346191 张先生 0518-85051911 董小姐