

随着很多年前2G手机开始普及，行货市场的手机翻新真是一天快似一天，据统计，现在人们更换手机的频率已经达到10个月左右换一次的水平。不过，即便如此，各类水货手机还是屡禁不绝，除了价格上的“竞争力”外，在紧跟时尚、领先潮流上，似乎水货手机一直在跟行货手机较劲。在通信终端市场上，水货和行货始终各有拥趸，这也构成了手机市场日益多样化和个性化的特征。

快报记者 俞婷

行货水货各有拥趸

赶潮还是稳妥，消费者各取所需



水货机也还好用

一提到手机，今年刚满30岁的“乱话”便兴奋起来。从事导游工作的他，由于常常带团来往于欧美国家及中国香港地区，所以总有不少机会接触到新款手机。“从西门子sx1到多普达699，还有Nokia-a6600和e71，黑莓7290,i-phone，我的手机全都是水货机，这四五年时间里，我换过的手机大概有10部左右，之所以如此热衷于水货机，就是因为特殊的功能在吸引我。”

去年12月，“乱话”用了近1年时间的iphone淘汰给了老婆，而自己却重新选购了一台Nokia e71，“当初看中的原因：一是wifi，在有无线信号的环境下可以体验高速上网，基本上我的手机就是一台移动数字终端。可以处理word、excel、pdf等等。也能实现视频通话、手机电视等在3G时代才能使用的服务，也就是说，现在宣传的这些3G功能，我在办公室和家里都早就实现了，而且免费。”

二是GPS，最主要的是导航，然后就是为照片定位。三是一些商务功能。还有就是样子比较轻薄。花了2550元，比行货便宜了200多元。”

在“乱话”看来，水货机与行货机相比，其实还是好用的。特别是一些行货手机不具备的功能，水货无疑是一个补充。有需求就有市场，对于喜欢玩酷和赶潮的人群来说，水货满足了他们的需要。“乱话”说：“如果是遇到质量问题，国内的售后机构当然会想出种种名目让你加钱维修。要是正规的品牌店不让维修，那只有去一些手机市场花钱找人维修啦。”

水货市场瞄准年轻人群

在南京几大水货手机销售市场，记者看到不断有前来咨询和购买水货手机的市民。而他们的年龄也多在20—40岁之间。

和同学一起来买手机的夏同学告诉记者，自己之所以选择购买水货手机，主要还是考虑“水货手机价格便宜，像欧版机质量都很好，完全不用担心，能满足我对智能机的追求。一些机器是国内行货没有的，比如iphone，当初我买它的时候，吸引了所有人的目光，回头率绝对百分百。”

除了面对面的销售外，

“通过网络，其实也是一种比较好的购买方式。像我们现在所能买到的水货手机，基本上都是来自广州或深圳，那么就可以在网络上选择当地的卖家，在购买之前，详细了解卖家信用，并做好咨询。”

买行货买的就是个放心

一位从事水货机销售多年的资深卖家告诉记者，不少人认为水货手机没有售后服务。确实有这样的情况存在，行货手机的优势在于卖家是可信的，并且售后服务有保障，买家可享受商家、厂家提供的一些服务（如退换、免费升级软件等），劣势是价格高（中间商的利润、税收都打在商品价格中了）；而水货手机价格是比较低廉，但售后无保障（卖家是不会给你升级软件的，顶多帮你有偿修理，而网上卖的更是出货就不管了）；而港行的价格则介于两者之间，售后服务要看品牌而定（像诺基亚的港行机就在大中华区域提供联保）。

“当然，要是给长辈或送朋友手机，我就会选择行货啊。”就连水货的铁杆粉丝“乱话”也认为水货毕竟不是行货，购买水货还是要小心为上。丹凤街手机一条街的一位业主也表示，即便购买水货手机，也要找规模较大、信誉良好的商家，并与商家确定好售后事宜的“君子协议”，最好是到盖有商家印章的发票或收据，并妥善保管。还要检查水货手机的键盘、电板等，避免买到翻新机或者组装机。总之，要是买放心，那一定是挑出行货手机。

随着3月23日江苏电信召开3G业务商用发布会，宣布全省13个地市同步启动3G规模化商用，中国电信天翼3G业务逐步展开。

从2006年推出面向所有家庭用户的“我的e家”，到2008年推出移动业务品牌“天翼”，中国电信将固定宽带和移动宽带合理捆绑，不仅有效填充了中国电信全业务运营的内涵，更进一步深化“综合信息服务提供商”的企业品牌定位，不断满足中高端企业、家庭及个人客户的综合信息服务需求。

我的e家

宽带上网带来无限自由

“我的e家”，这是中国电信于2006年12月10日面向所有家庭客户正式推出的全新客户品牌，也是中国电信业第一个面向家庭的客户品牌。该品牌为家庭客户提供了全方位综合用电话、宽带、家庭无线上网（Wi-Fi）、小灵通、视频娱乐等多种通信信息应用。

“我的e家”强调高速宽带上网带来超级速度感与宽带多账号上网和无线宽带漫游带来的更多自由感，多种通话方式和超长通话时间带来全新通话体验，更有快捷服务通道、优先服务保障、积分回馈计划、合作联盟服务共享等内容让用户体验不同凡响的感觉。

2008年10月，CDMA业务经营主体变更为中国电信后，中国电信江苏公司率先启动CDMA网络承接IT系统割接，同年11月，“我的e家”推出移动版系列新套餐，它是融合固定电话、CDMA手机、电信宽带的e家新套餐，实现“固话+宽带+手机”的全新组合，使客户不仅可以共享话费，还可共享套餐通话时长，享受成员间互打免费以及高速宽带自由通信的乐趣。

天翼3G

3G无线宽带带来精彩生活

在接手CDMA业务后，中国电信推出移动业务品牌天翼。据了解，天翼3G无线宽带，是江苏电信首批推出的与手机影视、全球眼、手机游戏等一起投入商用的3G业务，也是江苏电信力推的3G重点业务。它具有以下特点：

1.速度更快

目前，中国电信天翼3G无线宽带速度比2G时代整整提高数十倍，在有WLAN覆盖的热点区域，无线宽带网速更是可达54Mbps。

2.无缝覆盖

基于中国电信3G、WLAN、CD-

MA1X三网合一的无线宽带网，是一张无缝覆盖的网络。只要有手机信号的地方，就能随时随地上网；只要有WLAN热点的地方，就可以极速上网。

3.平价资费

江苏电信推出了按流量、按时长收费的两套资费体系，有10种套餐组合供用户选择，最畅销的资费每月100元。

品牌联合

一号玩转全业务

想要更好地将“我的e家”与“天翼”品牌相结合，电信推出了一系列的举措。

举措一：C+W手机上网服务

中国电信的手机上网服务，是指带有Wi-Fi模块的CDMA终端，可通过中国电信CDMA网络进行数据上网和语音通信（CDMA模式），进入中国电信Wi-Fi覆盖区域后，也可优先使用Wi-Fi接入移动网络使用数据上网等移动增值业务（Wi-Fi模式）。

C+W手机可设置使用Wi-Fi和CDMA网络接入的优先级，用户在中国电信Wi-Fi和CDMA共同覆盖的网络区域内，无论选择哪个网络，都具有上网速度快、使用方便等特点。

举措二：针对e家用户推出无线宽带服务

“e家客户端手机版”是e家客户端在移动终端上的延伸，它可以实现e家通行证登录；立足C网实现移动IM。

举措三：手机邮件推送服务

用户不用再频繁上网登录邮箱，就可随时随地收发处理邮件。

举措四：天翼号码百事通

用户可以通过中国电信天翼手机获取精确周到的生活信息服务。包括：本地生活信息搜索、餐饮/酒店/机票预订、地图搜索及导航、本地特色频道服务等。

快报记者 俞婷

中国电信 3G 两大业务品牌齐飞

固定宽带与移动宽带捆绑

宏图三胞 PC MALL
您身边的电脑专家

买电脑 → 宏图三胞

活动时间：5月1日-3日 活动地点：南京地区各门店

5·1心动大礼 引爆消费狂潮

买电脑送688-1288元大礼

(惊爆、特价机型除外)

现在存100

5.1得400

400

4G优盘=19元

5月1日，旗舰店限前100名，
宏图大饭店限前50名，
详见店堂公告

买电脑就送天翼手机

买电脑送电信天翼手机一部
买指定型号笔记本送电信3G全年无线宽带
办理e9全年套餐送2个月e9套餐；办理全年ITV业务送2个月ITV体验

学生购物加送电影票

活动期间，学生凭高中或以上学生证，在宏图三胞购笔记本、台式电脑加送新街口万达影院电影票一张
特价、特惠机不参加，礼品有限，送完为止

老客户加送好礼

老客户持2009年4月1日前宏图三胞的购物发票在卖场购物满2000元加送5升食用油一瓶
与乡情送、学生送活动同时参加，限单件商品不累计，数量有限，送完为止

乡镇客户购物有“礼油”

活动期间，乡镇客户凭乡镇身份证件在卖场购笔记本、台式电脑即可获赠5升食用油一瓶
特价、特惠机不参加，礼品有限，送完为止

注：礼油数量有限，赠完为止，每个礼盒金额不超过400元，所购礼品不得与其他优惠同享。活动详情请见店内公告。为避免高峰期引起交通堵塞，节假日及节假日前夕卖场内将停止对外营业，敬请谅解！

珠江路旗舰店
太平北路106号 80088036

珠江路淳桥店
珠江路301号 80088100

珠江路莲花桥店
珠江路273号 80088261

新街口国贸店
新街口中山东路8号(大华龙庭) 84791810

山西路宏图大厦店
山西路219号 83274575

山西路和平城店
中山北路110-2号 83260702

清凉门苏果店
山西路150号 83260702

大厂永利店
大厂永利购物中心 85373001

高淳通智店
高淳通智16号 57333335

江宁苏果店
金斯路99号 52198640