

现代快报家电诚信联盟·金牌服务生 评选系列报道之三

服务,是家电业乃至各个行业永恒的话题。自3月中旬启动的“谁是家电金牌服务生?”评选活动得到了广大读者以及品牌商的极大关注,热线电话以及邮件这两个参评投票渠道人气日益高涨,不仅有各路读者的来电、来邮参与评选,更有许多家电维修的同行为自己的同事热情力荐,甚至有参选人物的亲友团前来打气!目前,从我们的三个投票通道获悉,截至发稿前,所有投票已过2000大关!到底金牌花落谁家?我们会继续跟进。

快报记者 王多

花落谁家? 等您来评!

“谁是家电金牌服务生?”投票已过2000!



参选品牌:康佳
参选人物:
售后信访主任 褚芳莉
参选口号:
用心服务 创造感动

参选品牌:创维
参选人物:周玉玺
参选口号:诚信做人,
踏实做事,用知识武装
技能,用热心满足要求



参选品牌:海尔
参选人物:海尔服务团队
参选口号:
“奥运式”的标准“五星级”的服务



参选品牌:TCL
参选人物:
邱卫华 卖场导购员
参选口号:
客户至上,用心服务

参选品牌:方太
参选人物:
刘发协 售后服务
参选口号:用专业与耐
心给用户最实在的服务



三大投票通道



读者投票
拨打96060



亲友拉票
拨打025-84783655



品牌力荐
请将候选人资料
发送至
jdzk@yahoo.cn

聚焦空调大战

空调新标在即 价格战将燃及高端产品?

距离6月1日空调新能效标准实施越来越近,关于空调价格走势的猜想也越来越多。一提到空调促销,也许不少消费者马上就会联想到低端产品与价格战。当新能效实施,低能效空调将完全退出市场之后,长期以来“高高在上”的高端空调是否将被拉下“神坛”,沿袭价格战促销的套路?不少业内人士中肯地指出,低端空调退市后,用什么样的产品填补这块空白,并引导顾客改变消费习惯,是值得所有空调厂家加以思考的问题。

低端空调市场空白亟待开垦

虽然“喊涨派”一开年就营造出空调要涨价“乌云压顶”的形势,但在销售旺季真正到来的四月,消费者看到的却是厂家大力度降价促销。喜好促销“大手笔”的美的延续其一贯作风,打出了“万人空巷抢购”“42年仅此一回”等抓人眼球的宣传语。让人们又对今年空调价格产生遐想。“今年空调价格的整体走势可能是先抑后扬,待低能效空

调完全退市后,空调整体品质提升将拉升价位。涨价的新品品质提高,对消费者而言还会感觉性价比有所提升。”格兰仕空调南京市场部一位负责人的观点基本代表了业内声音。也就是说,之前许多消费者担心的在旺季到来时,在售空调价格整体快速上涨的可能基本可以排除。

据了解,今年6月1日起,即将执行空调能效新标准。1级空调能效比将达到3.6。也就是说,现行3.4的1级能效届时将自动降级,现行二级能效将降级为“入门级”,是否能享受节能补贴还是个未知数。有业内人士分析,新能效标准实施后,目前在售的定速空调因为能效“自动降级”,都存在一定的降价可能性。一位业内人士坦言,目前在售的三级以下空调6月以后就要退市了,这块市场空白是任何一家空调厂家都不会轻易放过的,尽管在国家政策刺激下,以年轻人为主的顾客群消费意识也大幅提升,但怎样使所有消费者快速心甘情愿掏出比过去高几百上千元的价格选择高档空调,是要做足功课的。

记者了解到,今年空调新品总体趋势除了节能、健康外,智

能化的元素也将融入产品功能。不过传统的价格战还是许多空调厂商不想首先采用却又不得不思考的“杀手锏”。

变频和高能效是大势所趋

尽管业内对于2010年空调价格走势还难以统一,但空调产品向变频和高能效发展已经成为了业内共识。据了解,海尔空调今年提出了变频空调100%无氟、定速空调100%一级能效的战略。格力、海信也在新能效标准出台前就推出达到甚至超过3.6能效比的“超一级”产品。而美的相关人士则表示,随着新能效标准以及新的节能补贴出台,变频空调的价格会与定速空调进一步缩小差距,这有利于变频空调的发展。

外资品牌暗中发力 二线品牌面临机遇

新的空调能效标准的出台,已经勾勒出了中国空调产业清晰的产品发展方向,空调身上承载着节能减排、低碳环保的使命,变频空调也因此迎来最宽松的市场环境。这对外资品牌空调而言,不啻为一个绝好的机遇。尽管国内几大品牌已经掌握了

空调核心技术,但就整体而言,外资阵营依然比国产阵营占有优势,虽然目前市场形势有利于国产品牌,但进一步弥补核心技术短板、加快创新步伐也是本土企业的当务之急。据了解,在相对沉寂的2009年,以大金为代表的外资空调并没有放慢推出新品和增加网点的步伐,陆续推出14款变频空调新品机型,并提出了预计2010销售量50万台,销售网络增至3000家的目标。在近期空调厂家延长包修期争取客户的趋势下,三星空调也不甘示弱,承诺购机一万小时内压缩机故障免费包修。还有业内人士分析,在国家对节能产品大力扶持的大背景和“补贴面前人人平等”的政策下,一些活跃的二线空调品牌因为“船小好掉头”,相比产能巨大的传统一线品牌,发展机遇可能更大。如国家节能惠民“中标状元”就被此前一直低调的志高空调摘得。而在一些大品牌还在全力清仓四五级空调的时候,格兰仕已经提出了发展高效空调的策略,这都充分体现了二线品牌机动灵活的优势。在新能效标准即将实施的契机下,二线品牌都有成为黑马的可能。快报记者 杨成

海尔白电世界第一 感恩南京十万会员

2009年海尔品牌以5.1%的全球市场份额成为全球第一白色家电品牌,这也是中国白色家电首次成为全球第一品牌。2009年度,南京海尔家电VIP会员突破10万人,为了感谢10万南京海尔用户多年来的鼎力支持,南京海尔将在4月份开展大规模感恩回馈活动。

海尔VIP会员凭会员卡可领取100~400元价值不等的现金抵用券,并且在团购夜(4.16~4.17)和五一两大时段凭会员卡购海尔家电享受100~200元现金直扣,另外,面值100~400元不等的现金抵用券倾情回馈海尔VIP会员,活动期间在享受会员权益的基础上还可用抵用券冲减电器购买金额,双重让利真情回馈海尔VIP用户。

一重大礼:海尔俱乐部会员在活动现场及五一期间购机,凭会员卡即可享受100~200元不等的现金直扣活动;二重大礼:海尔VIP会员在团购活动现场凭会员卡领取海尔购机抵用券,在4.18~5.3期间购海尔家电使用,通过抵用券发放,提前锁定目标人群,引爆五一销售热潮;三重大礼:凭会员卡登记即可免费领取家电维修卡,享受免费家电维修2次;四重大礼:海尔老用户可持购机发票在活动当天到现场领取精美小礼品一份。

据悉,新人会会员团购夜购机即可享受现金直扣活动,五一购机在享受活动的基础上再直扣100~200元不等,享受折上折;团购活动现场领取海尔购机抵用券,在4.18~5.3期间购海尔家电使用;凭会员卡登记即可免费领取家电维修卡,享受免费家电维修2次;新人会会员凭会员卡在活动当天到现场领取精美小礼品一份;新婚夫妇会,当日激活可凭结婚证领取甜蜜记忆新婚套系消费券一张,价值388元。快报记者 王多

美的开辟变频蒸时代

近日,美的变频蒸立方微波炉系列正式推向市场,一举开创了小家电产品应用变频技术的先河,引领微波炉行业进入了营养、低碳的变频蒸时代。

在延续以往“营养与健康”的产品主题基础上,美的微波炉顺应市场趋势,汇集变频、350℃高温、石窑烧烤、智能感应等多项尖端技术,推出新一代变频蒸立方,使“蒸”功能再一次获得升华。

美的变频蒸立方微波炉利用软开关技术和IGBT智能控制,应用无序理论及线性控制功率的有机结合,获得了线性的输出控制,从而达到节能、高效、营养效果地提升。其最大的特点就是采用“文武火”加工食物,武火蒸得更高效,文火蒸得更营养,真正实现了从强火到弱火的“无级变速”。

通过精确掌控烹饪过程,美的变频蒸立方微波炉实现了营养煮食、高效节能、快速烹饪的三大产品优势,真正实现了从强火到弱火的自动调控,从本质上提高了微波发射的均匀性,克服了传统微波炉在食物加热过程中产生加热不均的现象,此外,变频蒸立方微波炉超过一级能效标准,能效高达64%左右,在相同条件下,烹饪时间就缩短了10%。快报记者 王多

Skyworth 创维
健康美妙生活

酷开LED
酷于外 乐于心

创维酷开LED,不但拥有电视门户网——酷开网,更集合电视网、互联网、电信网等多媒体娱乐解决方案,让您轻松实现在家K歌、电视视频聊天、在线观看电影??颠覆传统电视看法,一切娱乐由您掌控!

创维集团网站: www.skyworth.com 创维真情服务一线通: 4007005686 了解更多,请点击百度搜索 酷开LED