

夏季家电三大件,你搞定了没?

随着气温的不断提升,家电圈里那些关于夏季家电品类愈发备受关注,除了首当其冲的空调外,冰箱、热水器也都成了消费者追捧的紧俏单品。针对夏季特点,这家电三大件在使用时如何更高效更省电?记者为此特意采访了各品类专业人士,帮你搞定夏季家电三大件。

□快报记者 王翌羽/文
快报记者 路军/摄



热水器

关键词:节能减排

气温上升,洗澡成了每天的重大事件,日前,全球热水解决方案专家海尔一举发布了“i热水i节能”五大节能减排热水解决方案,为夏季家庭热水方案提供了不少节能减排的有效方案。迄今为止,中国热水器行业经历过两次重大的技术革新。第一次是2002年防电墙技术的推广和应用,解决了用电环境安全问题;第二次是2007年发明的3D速热技术,这项海尔与中科院共同研发的水器加热技术是目前最好的加热技术,使储水式热水器的加热速度提升了78%以上。

海尔发布的五大节能减排热水解决方案,涉及燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、空气源热泵热水器等品类,能够满足消费者的不同需求。

燃气冷凝解决方案:采用的全预混燃烧技术,使燃气热水器热效率达到107%。还能减少烟气中二氧化碳和氮氧化物的含量,从而实现了节能环保。而余热回收解决方案则是可以把淋浴后的废水中的热量加以回收利用,可以实现节能25%、加热速度提升25%。热水器出水量增加52%的效果。该技术在我国还是首次批量投入使用。

空气源热泵解决方案:目前海尔生产的空气源热泵热水器产品在环境温度为零下10℃的情况下,能效比高达1:4,即输入1度电,将产出当于4度电产生的能量,这一技术也已达国内领先水平。

平板太阳能解决方案:该方案解决了普通太阳能受安装楼层限制、受天气影响的难题。海尔阳台平板式太阳能,可安装在阳台或墙壁上,实现全楼层安装;阴雨天可自动

启动电加热,实现全天候使用;平板可以承受300公斤压力,清理方便,防风、防尘、防雷,实现全方位防护。

零能耗解决方案:利用太阳能同时发热、发电,晴天利用太阳能直接加热热水,阴雨天利用太阳能发电储存的电量驱动空气源热泵辅助加热,可以真正实现零能耗,引起各方极大关注。据了解,这一组合方案也是欧洲各国正竭力推广的节能热水器模式。

空调

关键词:舒适、省电

说到夏季家电,空调当然是最热门的单品,今夏买空调自然首选变频,它突出的舒适性、节能性备受消费者青睐。变频空调的运行状况是开开停停,一般不能连续运行不停机。由于启动电流数倍于运行电流,所以,变频空调的频繁启动比较浪费电。虽然变频空调的停机是不耗电的,但是被频繁启动的大电流给抵消了。变频空调制冷先是高频率运行降温,当房间温度达到空调设定温度时,压缩机进入低频运转状态,此时压缩机输出功率小,输出冷量小,可以连续运行不停机,避免了变频空调频繁开停机的烦恼,所以,变频空调没有变频启动对电的浪费。另外,变频空调是小电流软启动,节能效果更显著。目前最热卖的格力U系列超薄变频空调,正是采用了世界领先的1赫兹超低频控制技术,不仅有超强的舒适度,最低冷量输出仅300W,运行频率为1赫兹时只需45瓦的功率就能恒温运行,相当于一个灯泡的电量。

■天热开空调如何更省电?

1. 细心调节室温,制冷时定高1℃,制热时定低2℃,均可省电10%以上,而几乎感觉不到温度的

差别。2. 定期清扫滤清器。3. 尽量少开门窗。4. 勿挡住室外机的出风口。5. 选择适宜出风角度。6. 控制好开机和使用中的状态设定。

冰箱

关键词:保鲜、省电

在南京过夏天,没有一台靠谱的冰箱,是万万不能的,由于冰箱每天24小时都开着,因此各大冰箱品牌除了不遗余力地提升保鲜功效外,都不约而同地在节能上狠下工夫,记者在采访中了解到,西门子最新发布的“真空零度保鲜冰箱”算是眼下冰箱市场最具人气的单品,以抽出空气、精准密封实现极致保鲜的真空舱,西门子再次刷新了食物保鲜历史。据西门子相关技术人员介绍,此款真空零度保鲜冰箱,在西门子真空零度保鲜技术的基础上搭载了真空舱,通过快速抽离空气,减缓食物氧化过程,真空舱内部的低温无氧环境能牢牢锁住原汁原味,真正将食物定格在最新鲜的状态。值得一提的是,真空零度保鲜技术自2009年抢滩市场,搭载该技术的西门子真空盒冰箱随即受到追捧,销售连续上涨50%。而实现了新鲜升级的新品真空舱冰箱,更是完美诠释并应用了真空和零度的尖端技术,必将拥有广阔的市场前景。

■冰箱如何更省电?

1. 温度调节器档位要合理选择。家庭在使用电冰箱时,应根据食品存放的实际数量、冷藏要求、贮藏时间和季节来调节温控器的档位。冷藏室的冷藏温度,应选高于该食品冻结温度1~2℃为宜。
2. 冰箱应及时进行除霜。当冷冻室内霜层达到4~6毫米时,必须进行除霜。
3. 减少电冰箱的开门次数。

美的空气能热水器 首推三年包修

空气能热水器以节能、安全的绝对优势成为了热水器市场的黑马,其市场容量每年以超过40%的幅度在增长。不仅展开了产品普及风暴,还首家推出整机三年包修服务,成为行业的风向标。

领先的产品技术固然是占领市场的首要因素,产品质量则是稳固市场并持续发展的关键。美的中央空调能够领跑中央空调及空气能两大市场,是因为其同时拥有上述两大武器。去年,美的家用变频空调以十年包修震惊市场,而今年面对还在起步阶段的空气能热水器,美的中央空调率先打出三年包修服务,显得对自己的产品非常有信心,让大家也看到了其信心背后的强大实力。

空气能热水器出现在中国市场不到十年时间,至今已经形成了45亿元的市场。美的中央空调总裁表示,空气能热水器的市场前景是非常广阔的,美的中央空调将通过多种政策积极推动空气能热水器取代传统电、燃气热水器,形成行业的主流成品,推动一个产品向一个千亿元产业的完美升级与转型。 雨山

瑞星安全周报:

本周关注病毒:“TrojanDL.Win32VBCodeatq(温床木马下载器)”
警惕程度 ★★★

瑞星杀毒
永久免费
www.rising.com.cn

国美年中大决算 此时出手很划算

何苦讨价还价 6月24日来国美 底价一口报给你



6月24日,由国美电器新街口新活馆惠,连横全市13家国美门店应市启动的“6·24万人团购会”将正式揭开大幕。国美在全品类家电集体让利的基础上,又于近日紧急调拨一批品牌折扣样机助阵新活馆。国美表示,在6月24日的全城团购活动中,国美投入资源,开放商品,直接以“单品底价”形式标明团购机的价格,让消费者清楚消费,无需砍价,让利一目了然。

24日,拒绝砍价,是因为价格已经很低

6月24日,南京国美全市13家门店联合启动年中团购,包括空调、风扇、彩电、冰洗、厨卫、手机等在内的全品类家电启动今年上半年最后一场专场让利。随着13店联合团购的登场,国美上半年的销售也即将宣告收官。

南京国美采购总监表示:“为了筹备6月24日的团购活动,国美准备了丰富的家电和赠品,新街口新活馆更是加进了数百台折扣样机,折扣力度最高达3折。”

据悉,此次团购,国美严格执行明码标价,全部参与打折的家电商品均标明售价,消费者可以根据价签一窥产品的价格“底牌”。

“我们拒绝砍价,因为我们已经把价格压得很低,门店内所售商品均底价上柜,消费者只需根据自

己的需要作出选择即可,根本不需要再讨价还价。”南京国美市场部负责人表示。

“卖”得好才能“买”得好

2011年上半年,南京国美销售业绩斐然。门店实现量利双赢,与去年同期相比,销售收入与利润均大幅增长。可比门店收入增幅、单店平均销售收入均超出行业水平。

在交出一份漂亮的市场答卷的同时,南京国美也在为维护与消费者的关系而用心良苦地权衡供应商关系,不遗余力开展旨在让利惠民的专场活动。年中阶段,国美投入重磅资源,启动年中回馈决算,为消费者搭建选购质优价廉好家电的平台。

为此,国美广开渠道,海纳货源,开放各类畅销家电资源,针对应季家电如空调、冰箱、风扇等加

大让利力度;给予彩电、厨卫等家装电器开放“套购”服务;并对手机、电脑、数码3C市场放量新品。

为体现今年年中惠的不凡力度,国美针对各品类及大品牌单品家电启动“单品低价倡导机制”,在卖场内开展低价决算,低价竞争,通过单品让利形式,实现整体家电平均20%左右的价格上浮。

夏季家电旺需,变频空调最高降30%

入梅后,雨水、闷湿、高温天气交替考验着人们,也把空调、风扇等夏季家电带入市场旺需的通道。俗话说:“一季之热因长夏,一年之湿锁梅雨。”梅雨和长夏是体弱病患者最难熬的时节。

为了能够让老人、孩子以及体弱多病者安度盛夏,南京国美提前2个月就开始针对夏季需求紧的空调、电风扇、冷风扇、冰箱等产

品进行集中采购,保证旺季货源充足,型号齐全。

国美携手伊莱克斯、海信、美的、海尔、松下等品牌推出多项颇具力度的让利举措,数百款“特价机型”放量销售。同时,国美精心筛选出一批低碳、低耗、低价的“3D”空调,并以60多款“特价空调”出击市场,进一步拉低空调、尤其是变频空调的市场售价,使得国美卖场内空调售价最高上浮近30%。与此同时,包括海尔、海信、三菱、容声等冰箱也集体会师空调的“让利军团”,集体为消费者呈献一年仅有一次的夏季家电“冰点价格”。

100多款LED液晶电视普惠200-1000元

除了空调,在现阶段,需求表现抢眼还有液晶电视,不少家装业主趁年中惠下手液晶,一下子就能省下几百上千元的购机费用。

国美电器在年中决算活动期间,同样针对液晶电视,特别是LED液晶展开普惠,推出超过100款LED精品电视。

与此同时,国美给予LED液晶“清凉价补贴”,给予包括样机在内的全品牌LED电视,如创维、海信等,每台200-1000元不等的让利补贴,直接通过单品让利的形式还利于民。并且通过以旧换新的形式,购买液晶电视的消费者还可以获得每台最高400元的国家补贴。

厨电,把划算装进“套购”中

与其他家电消费不同的是,厨居电器往往难以独立使用,成套餐

电往往是消费者钟情的对象,而成套餐购买也体现出厨电消费更省钱也更合理的消费趋势。

在国美今年年中决算活动中,包括方太、老板、西门子、帅康、能率等在内的全品类厨电产品均推出了各自的“套购计划”。油烟机与灶具的必备组合,热水器与浴霸的完美搭配,成为厨房、卫浴电器套购的经典。国美在此基础上,加推了大量新的组合型号,也提供更多的选择类型。

南京国美厨卫科主管表示,在活动期间,套购厨卫电器的消费者不仅可以获得平均10%左右的让利,更多丰富的礼品也将纷至沓来。

学生“面子”大 3C掉价了

暑假临近,走出校园的学生将成为3C市场新一批消费主人。为了不让学生一族失望,国美采撷数码、手机、电脑精品和潮流好机,启动“3C学生节”。智能手机、平板新秀纷纷掉价;品牌电脑、数码潮品统统加礼。

国美联合众多国内外知名品牌,推出了针对学生消费群体的经济实惠型产品,不仅外观精美、功能齐全、科技时尚,而且相对实惠的价格也成为吸引消费者的亮点,为此次国美年中惠产品群增色不少。

活动期间,在国美购买电脑、手机、数码的消费者,在享受价格优惠的同时,还可获得额外3C“大礼包”,享有耳机、储存卡、数码包、屏贴、锂电池及网聊套件等配套好礼。