



DIY 逐渐走向高端 做好服务才有出路

“珠江路往哪里走” 系列报道之二

世纪东和有限公司 肖飞

已经从事电脑DIY行业整20年的肖总面对如今的DIY市场,脱口而出的是“必须做高端!”

“从最初的13样配件,到如今的集成,电脑DIY配件数量已经开始大规模缩小。而随着IT市场品牌机和笔记本销量的大幅提升,这块的占比其实非常大,所以也就导致电脑DIY的份额缩小了很多。”谈起DIY市场的现状,肖总很是感慨。

电脑DIY市场的消费人群主要有以下三类:一是网吧,他们对于电脑的硬件要求很高,所以一直都是自行DIY;二是对电脑并不十分了解,认为DIY比品牌机便宜的;三是一直以来就是DIY电脑的,对这块比较熟悉,喜欢个性化的消费者,这部分人群可以称为发烧友。

随着电脑市场的更新速度加快,品牌机的出现对于DIY市场冲击很大,是“不可逆转,无法抗拒”的。但是这部分冲击仅是对于DIY中的低端部分,而对于DIY高端则几乎没有影响。

“其实从全国来看,DIY的份额虽然是在缩减,但是DIY高端则走向精细化发展的道路。从北上广经验来看,DIY高端的发展已经很好,且与其他城市差异

非常大。”肖总认为,而目前珠江路的DIY装机店很畸形,一是电脑商城场租等各种费用比较高,致使DIY门店必须赚足够的钱才能交齐房租等;二是真正懂这块的人会在网上买,这种网店多在写字楼里,会对买家进行很专业的指导,这点在北上广已经很普及,南京也有这样的店,但是总体和北上广相比差10倍。

谈及近几年十分繁荣的网购市场,肖总也有自己的体会,“我虽然一直都在做DIY这块,但是这几年其实也在逐步转向,兼做一些电脑周边产品的生意。从做周边产品的经验来看,我对于网购的体会是,必须和实体相结合,比如淘宝和京东,我都在里面开了自己的品牌店,销量攀升的速度是实体店无法比拟的。但实体店的人流量依旧不可忽视,毕竟珠江路电子一条街的口碑已经传承了十多年,很多人还是习惯亲自挑选的。”

商科电子 熊明

这是熊总在珠江路打拼的第二个10年,“回顾这些年,我的感受是,数量在变化,质量也在变化。”

从最初的街边店成群,到如今的电子商场鳞次栉比,电子产品的销量越来越大,产品档次和规格都在上升。“DIY行业会永远存在,因为人总是会有自己动手的欲望,而现成的品牌机和笔记本都比不上自己搭配的机器来的有感觉。”熊总这样说道,“但不一定要走高端路线,毕竟现在市场的发展都是在走四、六级市场,这块市场空间和前景都太大了,根本摸不到边。”

对任何一个行业而言,生意永远都有好和坏。“虽然那些路边小店压价很低,但这样只会导

致淘汰,是杀鸡取卵。低质量和低服务只会让自己走到绝路,且会影响到珠江路整条街的口碑,所以生存的根本不在于价格,而是高质量的产品和高质量的服务,出现问题就要尽快给出解决方案,这样才会在珠江路立于不败之地。”

市场永远分为高中低端,包括国外的市场,因为市场永远存在且分级,因为人们的需求是不同的,“品牌机其实比较受限,所有的东西都是搭配好的,想要更好的使用和折腾就得自己研究更换配件,那么这时就需要DIY市场的出现。品牌机很中庸,而DIY可以很极致,或许很便宜,或者功能很强大,服务的确比不过品牌机,但所有都在逐步完善中,所以现在包括品牌机包括笔记本,市场都很大,因为对DIY很多人都不懂。”

因为不是所有人都懂得怎么装配,所以DIY在近几年仍会继续存在,手机、MP3、MP4、相机等可能会销售比较好,但对于主板、显卡等纯粹的DIY配件的话就会比较少。“以前电脑的主板有60多个牌子,现在只有十几个,缩减了很多。因为市场竞争,淘汰掉了。而珠江路现在整条街的DIY市场已经饱和,如果非要进来的话,就要分食了。总容量不太会有变化了。”熊总解释道。“谁销售谁负责,这是一个完整的体系,我们公司成立也有十多年时间了,在各地都有服务点。可能没品牌机那么快捷,但速度质量等都还不错。”

每个人都该做好自己的事情,比如卖场里DIY厂商,对自己的客人就要做足该做的服务,这些都是每一个环节必须要做且都要做好的。

快报记者 俞婷

智能手机迎接开学热潮



伴随着新学年的到来,一股以学生消费为中心的促销热浪正扑面而来。记者日前从中国专业IT连锁企业宏图三胞了解到,即日起至9月中旬,宏图三胞将在全国范围内围绕学生、教师、商务白领等不同消费人群连续推出一系列的大型专案促销活动,并且以当下最为流行的智能通讯为主力产品,全力推进国内智能IT产业终端消费市场的普及。

随着产业化进程的不断加快,以及应用技术的不断成熟,智能IT市场正快速呈现出两极分化的现象,这一点,在时下盛行的智能手机领域已初见端倪。上周,三星智能王i9100、索爱首款游戏智能机Z1i双双走高,成为市场焦点。

尤其是索爱Z1i,作为国内首次成功实现PlayStation Suite游戏技术与通讯产品的休闲应用概念相结合高端智能通讯产品,就其设计理念便已得到了广大游戏爱好者的追捧。而Android2.3操作系统的运用,以及Scorpion ARM V7处理器、1GHz高频的高通Snapdragon处理器芯片组、高性

能Adreno图像加速芯片等硬件的强劲组合,使得Z1i在性能、速度以及稳定性、娱乐性等方面变得更加卓越,整机的性价比极高。主流的性能配置、绝对震撼的应用技术,构成了今天高端智能手机的一大共性。与高端智能手机不同的是,中低端智能手机在保证基本的商务、娱乐等智能功能外,在价位方面还具有相当的优越性。本周起,包括联想乐风、三星i5508等在内的一大批千元中低端智能手机将继续加大促销力度外,倍受期待的联想A60智能手机将震撼登场,火爆千元智能手机市场。

联想A60,这是一款由中国联通、联想集团联合打造的中低价位的“千元双卡王”智能手机。尽管售价偏低,但整机性能依然表现不俗。整机搭载当下主流的Android2.3操作系统,配备650MHz的主频处理器。预置社交、资讯、视频、游戏、工具等30余款应用,可直接体验。支持双卡双待、一机双模(WCDMA+GSM),可实现两个号码同时在线;并支持最高5.76 Mbps上行速率,是目前同档其他产品上行速率的15倍。徐勇



联通“沃派”闪亮登场

随着3G网络在国内的普及和发展,最乐于接受新鲜事物的学生逐渐成为了3G业务使用活跃度很高的群体,与朋友一起分享照片、视频、音乐,更是他们生活中不可或缺的重要组成部分。

8月15日,中国联通正式推出沃品牌下全新青少年业务板块——沃派,并针对青少年消费群体对手机的不同使用需求推出多款定制终端,设计了符合青少年消费特征的3G套餐,套餐中赠送的流量更多,资费也更优惠,使青少年人群无忧畅享3G高速网络。据悉,“沃派36元套餐”包含了60分钟长市合一语音拨打时长、3个亲情号码和300分钟免费的国内主叫亲情电话时长,还有100条短信和60MB国内3G上网流量。值得一提的是该套餐还赠送500MB国内定向流量,定向流量用来使用“沃友”校园版、手机音乐校园专区、沃阅读校园专区和视频分享等

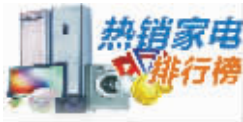
青少年喜爱的业务。除此之外,“沃派36元套餐”还免费赠送来电显示和手机邮箱服务。为了让更多学生能够以优惠的价格享受到更优质的服务,“沃派”套餐月费仅为36元,比联通“沃·3G”最低的46元套餐还要低10元。

除了网速快、流量多、资费低之外,“沃派36元套餐”考虑到90后青年个性张扬,对于终端产品也有着不同的时尚需求这一特点,专门推出了15款“沃派36元终端合约计划”手机。用户预存一定金额的话费就能得手机,包括沃Phone英华达C580、诺基亚X3、索尼爱立信play Z1i在内的国内外知名品牌3G手机均可供广大莘莘学子随意选用。据悉,从8月中旬开始,中国联通将启动全国校园营销活动,精选多款3G智能手机,内置“沃友”校园版、“沃阅读”和“手机音乐”等互联网应用,并实行“预存话费赠手机”优惠补贴。

e时代



十一倒计时 热销家电排行榜



白电类

冰箱:海尔、西门子、三菱、海信、美的、容声
洗衣机:海尔、三洋、小天鹅、惠而浦、荣事达
空调:格力、美的、奥克斯、TCL、志高
(由国美电器提供)

彩电类

夏普 三星 索尼 海信 长虹
(由五星电器提供)

厨电类

方太 老板 帅康 西门子 法迪欧
(由苏宁电器提供)

跟沃在一起 轻松享3G

3G手机0元得, 3G业务免费送

拼过了高考,拼速度! 沃3G, 7.2M极速!

预存850元话费 + 850元话费 + 价值2880元3G业务

预存1200元话费 + 1200元话费 + 价值4680元3G业务

预存1800元话费 + 1800元话费 + 价值4680元3G业务

更有诺基亚、索爱、三星等百款品牌3G手机预存话费0元得,总有一款适合你。

活动时间: 2011年7月-9月
活动内容: 学生购机优惠多,省内靓号提前办,3G手机0元得,还有3G业务免费送!
活动地点: 江苏省内苏宁、五星、国美、宏图三胞、乐语200多家连锁大卖场

• 预存850元话费
850元 =
1部850元3G智能手机 + 850元话费
+ 价值2880元3G业务 (含月赠500MB省内流量 + 300条短信 + 100分钟可视电话, 赠送12个月)

• 预存1200元话费
1200元 =
1部1200元3G智能手机 + 1200元话费
+ 价值4680元3G业务 (含月赠1G省内流量 + 300条短信 + 100分钟可视电话, 赠送12个月)

• 预存1800元话费
1800元 =
1部1800元3G智能手机 + 1800元话费
+ 价值4680元3G业务 (含月赠1G省内流量 + 300条短信 + 100分钟可视电话, 赠送12个月)

www.10010.com 10010
10010@js.chinaunicom.com