



近日,中国视像行业协会联合国内主要的6家平板电视企业海信、海尔、TCL、康佳、创维、长虹《平板电视机安装服务规范》,主要是对安装行为和安装资质进行了规范,没有对收费价格进行统一限定。



安装平板电视也有规可循了

外资品牌集体缺席,收费标准尚未统一

此规范包括主要3个内容:第一,明确了生产企业是电视机安装服务的责任者;第二,所有从事电视机安装经营者必须通过相关的安装资质认证和电视机生产企业的授权;第三,电视机安装服务中使用的配件,应当经过电视机生产企业的认证,符合国家有关产品质量安全规定和标准的专用配件。

《平板电视机安装服务规范》将于2013年1月1日起实施。中国视像行业协会顾问颜杰先表示,这些规范是为了规范鱼龙混杂的电视机安装市场,防止一些未有资质的安装队伍冒充生产厂家人员上门安装,使用劣质挂架、安装服务不规范

等引起用户纠纷和安全隐患,进一步维护消费者权益提供的规范性依据。

此外,由于目前的平板电视都以智能电视为主,因此对电视机的免费调试纳入到产品安装服务的组成部分中。

而此次规范外资电视品牌未参加,针对此次平板电视机安装服务规范国外品牌统一缺席的原因,颜杰先表示,目前中国电视机生产销售80%都是国

内品牌,6家国内企业统一行动,更能加速规范的落实。

针对目前电视智能化的现状,国产彩电企业纷纷表示,将会在安装服务的基础上,找到电视机之外的增值业务,例如利用互联网电视用户与平台上的互动社区,增加用户黏度后,提供差异化的服务。

6家企业还表示,各自的安装服务网点还可以“互认”,即可提供安装其他品牌的服务。业内人士分析,规范将会促进国内电视机企业在安装服务市场上抢占先机,并快速积累用户资源,这无疑对外资品牌的维修安装服务形成一定冲击。

现代快报记者 王翌羽



阿里斯顿在华25周年 倾情寻老友活动圆满结束

近日,由阿里斯顿开展的“倾情寻老友,重温‘罗马’情”在华25周年感恩回馈活动已经落幕。江苏常州的一个普通家庭作为参与此次活动的最老用户,使用阿里斯顿热水器达16年之久,喜获“罗马假日”双人七日游。

活动期间,全国各地的阿里斯顿老用户都踊跃报名参加,最终江苏常州的一位用户摘得“阿里斯顿最老用户”桂冠。据这位用户介绍,1996年购买的阿里斯顿热水器至今还能正常使用,16年来使用过程中没有出现任何问题,现在一家三代人都在使用,而且很快将迎来家中的第四代。该用户家中三套房子都配备了阿里斯顿热水器,并且多年来一直推荐亲朋好友购买阿里斯顿的产品,全家人是阿里斯顿的铁杆粉丝。

1908年阿里斯顿发明了世界上第一台燃气热水器,1986年阿里斯顿进入中国,并一直以品质和安全为使命,将创新科技、节能环保、时尚设计完美结合,致力打造耐用好用的供暖和热水产品。多年来,阿里斯顿根据中国的水质情况和消费者喜好特点,因地制宜的设计了多款革命性产品。创新性开发了“钛金内胆”,将航空材质巧妙的运用到核心内胆中,更安全,更



耐用;突破性研发了“倍恒科技”,一举解决了困扰行业多年的镁棒寿命问题,终生免换,一“芯”永逸;继而开发的“闪热码”面状速热科技,完美实现即开即洗的沐浴体验……阿里斯顿用实际行动践行着“创新和品质”,源源不断地为中国消费者带来最先进的科技和最卓越的品质。

经过二十五年的市场沉淀,老用户一直是阿里斯顿在华产业发展的基石,到目前为止,已经积累了数十万的老用户,一路见证了中国热水器行业的发展和成长,巩固了阿里斯顿在行业的地位。此次阿里斯顿热能集团开启寻老友的举动,既是感恩一直支持和信任阿里斯顿产品的老用户,更是用实力和行动表明其坚守中国市场的承诺,为更多的家庭带来优质的舒适享受。

刘媛媛



熊猫电视获国家首批“创新型企业”称号

近日,科技部、国资委和全国总工会联合发布了首批“创新型企业”名单,熊猫电子名列其中。熊猫电视依托于母公司世界500强——中国电子信息产业集团公司强大的国家队力量,成为中国电视行业技术升级的领军人物和急先锋,中电熊猫的挺进上游、掌握显示屏、控制芯片的定义权等一系列布局,最终实现对整个产业链关键环节的把控。

短短两年时间,中电熊猫企业在平板化浪潮下,通过技术创新、资本运作,逐步走出了一条高效快捷、稳定的发展新路子,也全面改写了此前中国彩电业缺芯少屏的历史。

2011年11月30日,第一块导入十代线UV2A技术的液晶屏在中电熊猫第六代液晶面板生产线成功下线,这标志着这条生产线产品的主要性能指标再度跨

越,达到了目前十代线产品的技术水平。熊猫智能云电视在硬件方面,联手了希图视鼎科技,打造的智能功夫芯保证了电视画面处理的逼真生动鲜活;在软件方面,配合功夫芯量身打造的熊猫定制版android+智能系统表现成熟稳定;此外,熊猫智能云电视还可以实现“多屏互动”,可以轻松把pad、手机、电脑上的信息瞬间分享到电视中。

现代快报记者 俞婷

中兴四核智能手机 Grand Era“Style”上市

随着中兴通讯别开生面的“Era Style”手机全国巡回体验会开幕,体验会的主角中兴四核智能新机Grand Era便成为手机界的风向标,它独特的“Era Style”集合了优雅维纳斯、活力007、正义超人和72变孙大圣的不同特点,让一款智能化的机器,变成了有鲜明个性的“人物”,让众多媒体人和发烧友津津乐道。

基于中兴OGS(全贴合技术)技术的成熟,Grand Era将触摸屏与显示屏完全无缝隙贴合,并将手机内部构架进行最合理化布局,大大减轻了手机的重量和体积。同时,将开关/锁屏按键及3.5毫米耳机接口都融入了机身顶端,从细节处尽显设计之初的精心规划。经过人员努力和技术实力的共同打造,Grand Era最终将机身锁定在了平均厚度8.6mm,最薄处仅为7.9mm这一傲人数字,并将“全球最薄的四核手机”的美誉揽入麾下。

另外,目前市面上的Grand

Era采用了蓝灰色金属渐变钻石镀膜后盖,机身在光照下更加璀璨夺目。而骨瓷白版本的产品也即将面市,骨瓷白机身有着剔透光泽、不可琢磨的自然感

据了解,Grand Era搭载nVidia最新Tegra 3“4+1”核1.5G处理器,在同步运行网络游戏、下载文件、浏览网页、欣赏音乐等高耗流量的程序时,处理速度达PC级别。同时,Grand Era包含第五个低功耗节电核心,可根据不同需求进行智能调度,达到合理调配、节能省电的最佳状态。

手机病毒的爆发式增长,让很多用户都遭受了资费消耗、隐私窃取等危害的侵扰。而“掌管家”则扎根在手机系统底层,从源头处直接规避了第三方获取用户信息的可能性。此外“掌管家”还提供了个人隐私防盜密码账号管理、手机丢失后数据找回、手机防盜遥控等功能,以及个人数据本地备份与云备份双重方案。

现代快报记者 徐勇

独辟蹊径黑马突围 电商盈利头炮被打响

近日,中国电商公司唯品会发布2012财年第三季度财报。据财报数据显示,按美国通用会计准则亏损为150万美元,亏损率为0.9%;按非美国通用会计准则,唯品会已经获得净利润64万美元,净利率达0.4%;在国内各大电商仍面临着“烧钱”“亏损”的指责之时,唯品会独辟蹊径黑马突围,在细分市场上以用户规模为基础,提升运营效率和服

务,在成立四周年、上市仅仅半年之内即实现了盈利。

近年来国内电商大肆比拼规模和价格,低利润的零售业本质、初期巨额资金持续投入,使得盈利成为难以企及的奢望。电商鼻祖亚马逊在成立7年后开始盈利,唯品会独辟蹊径,在名牌折扣+限时抢购这个细分市场上,以用户需求为导向,用短短三年多的时间首次实现盈利,成

为让人瞩目的行业黑马。

净营收和毛利率提升、营业费用和亏损大幅减少,按照非美国通用会计准则更是首次实现净利润64万美元,唯品会第三季度财报所显示的这些积极可喜现象表明唯品会独辟蹊径黑马突围,摘掉了电商“烧钱亏损”标签,成为中国电商最快盈利金股,领跑电商盈利之路。

现代快报记者 俞婷



沃3G 周年

3年前,伴随着“3G精彩 精彩在沃”的口号在中国大江南北响起,沃3G便逐渐走进了人们的生活当中。3年来,联通沃3G完美地诠释了“精彩在沃”这句口号,不断把3G的精彩传递给更多的人。大屏幕的智能触控、高速度的手机上网、超精彩的3G应用,智能手机成为了这个时代的主流,成为了人们的必备工具,而搭载高速的沃3G网络令这个工具有了更完美的发挥。

无论是在上班途中,还是临睡前,玩手机已经成为人们的一种习惯。不管吃什么做什么那得先拍照发微博成为了手机达人们的必须;手机淘宝、手机导航、手机视频……智能手机应用越来越丰富,3G时代已经正式到来。

0元畅享高速3G

3年来,中国联通在智能普及的道路上一直不遗余力,沃3G依托全球领先的WCDMA制式,聚合主流手机厂商,为用户带来超过3000款智能手机。到现在,市面上超过5成的手机终端都是归属联通WCDMA阵营的。在机型不断丰富同时,联通智能机的价格也越来越亲民。由联通首推的千元智能机理念让消费者有了更丰富多样、更实惠的购机选择。主流3G加上智能手机,这才是迈入3G时代的必备通行证。

智能手机上网,网速更是体验畅快,拥有着

WCDMA网络制式的沃3G,网络覆盖范围更广,网速不断提升。目前,中国联通沃3G高速网络已经开通了HSPA+网络,高达21M的上网速率能够为手机用户提供包括在线观看高清视频、手机视频通话、高速下载等对网络要求较高的手机功能。

沃宽天下让家更温馨

家,是大多数人每天停留时间最多的地方,带给人们宁静与温馨。中国联通面向家庭用户的“沃·家庭”业务,用“手机+宽带+固话”模式的家庭信息化融合业务为家庭用户带来了更加优质便捷的精彩体验。

江苏联通全新推出了沃家庭66、88两种套餐,用户只需办理沃3G 66元套餐,即可享受4M宽带0元、10M宽带22元的优惠。手机和宽带一起用更实惠。目前中国联通正在全国推进“沃宽天下 光网世界”宽带提速活动,逐步普及10M-20M的高速光纤宽带,在江苏地区也是如此。大部分小区都已经接入了10M光纤宽带,真正进入了光网时代。

极速风行 震撼上市

用手机上网,刷微博、聊微信……越来越多的人有了手机上网的需求,但每月手机流量却越来越不够用,3G套餐的资费又相对较高。这也让部分人无法随心所欲地体验到3G的快乐。针对这一情况,江苏联通近期隆重推出“3G风行卡”,最低仅需16元即可畅享3G网络,每月还有最少100M的上网流量赠送,同时打电话也同样优惠,让你通话上网两不误。3G风行卡使用联通沃3G网络,网速最高可达21M,让手机随时冲浪更畅快!

针对江苏省内需求不同的消费者,风行卡包含了16元版和26元版两种不同的套餐,用户可以根据自己的实际需要来选择套餐。26元版的风行卡最高包含流量有300M,更加适合手机上网比较多的用户。风行卡的推出正是联通普及全民3G的一大重要举措,风行卡让3G的门槛更低,价格更加亲民。

3年的时间,是沃3G飞跃发展的三年,是用户体验不断精彩的三年。让网络追上想法的速度,更精彩的是沃3G的明天,已经到来!

