

中国制造的匠心精神

把品牌做成信仰、让智慧发挥到极致……匠心精神无处不在。本期,就跟随现代快报商业消费专刊走进现实中用心做到极致的品牌,在这里您可以体验到鲜活而精彩的案例。



案例1

中国移动江苏用户破千万 各行各业畅享4G

中国移动自获4G牌照以来,经过一年的快速发展,凭借优质的TD-LTE网络,广阔的信号覆盖,丰富的终端,亲民的价格,贴心的服务,获得了亿万用户的认可和青睐。在江苏,短短一年的时间,全省4G用户已经突破1000万。移动“和4G”已经融入百姓生活的方方面面,成为人们信息生活中不可或缺的一部分。

无需高富帅,千元也能玩4G

小王在城市务工多年,尽管收入微薄,却是江苏移动首批4G用户。谈到换4G,小王说,最初担心很贵买不起,后来看身边的工友都换了移动“和4G”,很多手机不到1千块钱,所以下定决心到移动营业厅看了下,正巧赶上移动“和4G”以旧换新活动,只花了几百块就换上了4G,瞬间变身4G达人。移动“和4G”,机型丰富,给了用户更多选择。

抢单神器,换4G每天多赚100多块

老李开出租10多年,自从移动出了4G后,第一时间换了移动“和4G”来抢单。老李说,以前用2G网速跟不上,现在换了移动“和4G”,抢单的速度明显变快了,每天能多抢几十单,多赚100多块,而且现在移动信号越来越好,有时开车走到郊区农村,一样有信号,啥都不耽误。移动“和4G”,网快信号强,走到哪里都有网。

手机上网,再也不用担心流量爆表

小蒋是一家上市公司的白领,每天除了工作,休息时间用手机来上网,上下班路上,茶余饭后,刷刷朋友圈,

编后语: 在我们走访的过程中,还有更多人和我们一起分享着他们和移动“和4G”的精彩故事,抢红包、晒美景、团美食、织微博……一样的4G,却能带给每个人不一样的精彩。现在,越来越多的人开始加入移动“和4G”网络,我们也期待,卓越的移动“和4G”网络,未来能带给我们更多惊喜。

听听音乐,淘宝购物,每天生活得很充实。换移动“和4G”前总担心流量爆表,话费超出预算。自从换了移动“和4G”,流量消费到达一定额度均有短信提醒。最近,小蒋办理了流量“安心包”业务,流量超出套餐后,将会自动开通优惠的流量套餐叠加包。此外移动更有“双封顶”服务,每当流量达到15GB或500元还会暂时关闭上网功能,保护你的消费。

游戏达人,1天1元轻松玩4G

小张是一名大三学生,每天除了上课学习外,就是用手机玩玩游戏,因为宿舍没有WiFi,总担心流量不够用。换了移动“和4G”后,30元可包500MB流量,一个月算下来,一天只要1块钱,手游玩到爽,用他的话说,比上网吧还便宜。

商务出差,办公地点不受限

赵先生作为一家私营企业的总经理,出差是家常便饭。公司管理、商务谈判,任何时候都离不开网络。自从移动出了4G后,果断将原来的套餐升级“和4G”飞享套餐,现在不管是在高铁还是高速上,都能轻松4G上网,随时随地和客户沟通。他说,走遍了大半个中国,手机上网还是移动“和4G”靠得住。移动“和4G”,网络全覆盖,运筹帷幄在路上。

案例2

原图秒传、抢红包快、炒股不掉线、套餐更实惠 天翼4G让生活快人一步

3月中旬,电信营业厅的用户就多了起来。“大部分在追问关于4G手机和套餐的事情。”电信大钟楼营业厅工作人员小黄透露,一半以上都是新用户。国际主流好网络、全网通手机、按需定制的电信4G套餐三项成为吸引消费者的大杀器。

抢红包秒杀快人一步

实验证实,在高铁行进中,使用电信天翼4G网络,上传500兆电视剧只要3分钟,下载稳定在30兆。“我用的是电信4G手机,春节期间抢红包都比其他网络要快些。”家在农村的孙宇在春晚当晚就抢到了4个红包,在微信群里炫耀一番。回南京高铁上他看电视剧一点没耽搁。

有数据证实,央视春晚送红包,91.42%是中国电信用户抢走的。而拥有中国电信优势4G网络100M,入户光纤宽带100M,就拥有了直接秒杀一切秒杀活动的利器。

全网通手机炒股不掉线

新晋股民乐毅精心选购了一款“抢网帝”全网通电信手机。“手机炒股不容易被老板发现,网络好,炒股不掉线,抢板子不卡

壳,这是最重要的。”一机在手,三网通用,不担心会与机会擦肩而过。

目前,市场上在售天翼手机4G终端逾百款。中国电信投入160亿元,打造“老人智能机”“自拍王”“抢网帝”等特色终端,翼支付联合商户推出的各种活动更让手机用户能省会赚。

天翼4G套餐最实惠

拥有4G手机,相当于百兆宽带随身带。再配合光纤入户的百兆宽带,家里家外双百兆,正式打开了“4G时代百兆生活”的大门。

在电信4G套餐使用中,多位受访用户表示,比较各家套餐不难发现,电信流量最优惠,自由定制才是王道。“现在软件多,流量用的多,语音聊天方便,原图随时发到家人微信群分享,这样定制更实惠。”数码达人王宇说,飞Young4G纯流量云卡用49元包了2G流量,感觉超划算。

案例3

携手真彩,畅享3·15 TCL全方位打造100分贴心服务

彩电行业领军品牌TCL在3月13日-15日期间将大手笔举办“携手真彩,畅享3·15”大型促销让利活动,别出心裁地掀起一股以真彩系列为王牌的中高端产品普及风暴。在最终决定消费者购买的产品品质上,TCL祭出的中高端豪华产品成为此次活动的最大看点。特别是以高端品牌、高超技术、高性价比著称的TV+家庭娱乐电视量子点电视H9700、真彩系列H7800、曲面电视H9600,以极致高品质视听产品体验,强势引领整个行业的

彩电本质回归,绝对不容错过。

其中,TCL TV+真彩系列H7800可谓是不折不扣的色彩性能王。

据悉,H7800除了拥有行业顶级高色域背光源和TCL核心画质提升技术——真彩显示技术,色域覆盖率高达96%,让消费者完美享受真实视界;并采用设计名匠打造的雅致香槟金色外观设计,还配备五合一琴键式遥控器,极简操作轻松易用,一举为消费者打造3大高品质真彩体验。

案例4

美的空调 2015年推出“零门槛”以旧换新

近日,由美的空调与中国家用电器维修协会携手举办的空调以旧换新活动引起了不少关注。作为美的空调2015年的市场重头戏,此次以旧换新活动的最大亮点就在于“不限品牌、不限年限、不要凭证”,任何用户均可参加。

美的空调专卖店还推出“一步到位”的换新机服务,提供拆、送、装一站式服务,全程免费。为了方便消费者们找到网点,美的空调未来还将把全国10000多家专卖店打造成空调“以旧换新”服务站,并将此次“以旧换新”作为一个长期活动进行。

由美的研发的“一晚低至1度电”变频节能技术,除了在节能效果上更胜一筹,针对消费者需要静音空调的特点,美的变频节能空调还有“静音王”这款个性化产品,这也是目前唯一达到睡眠国家标准的空调,消费者换购这样的产品,自然可以安享舒心睡眠与品质生活。

相关链接: 四招“把脉”大龄空调

美的空调售后服务工程师介绍,消费者可以通过“望、闻、问、切”四步“把脉”家中的空调,考虑是否换置新机。

第一步 望,主要就是观察机身,一般空调用久了会轻度发黄,这是正常现象,但是有些空调甚至发黑,那就可能存在问题;

第二步 闻,主要就是听声音,空调很重要的一个属性就是静音效果,开机以后嗡嗡响,运行起来像“拖拉机”,这样的空调反而老化成“睡眠的大敌”;

第三步 问,主要就是问电费,很多用户为了省钱,不舍得换新空调,殊不知空调系统老化会更耗电;

第四步 切,主要就是切模式,健康空调冷热灵活切换,“生病”的空调启动难、反应慢、效果也差。

案例5

格力集团董事长董明珠:新常态下“创新才有出路”

“创新才会有出路,上升到一种理念、信念。有了信念,就有信心!”全国人大代表、格力集团有限公司董事长董明珠3月3日谈及对中国经济新常态的看法时说。

尽管一些机构对于今年1月以来的中国经济走势分析不一,但董明珠认为,格力作为坚持创新的企业,完全可以沉着应对风险和挑战。

“我从来不觉得我们是传统制造业。‘格力让你用不付电费的空调’(指新能源空调),这就是创新。”谈及新常态,董明珠认为,在很多企业还在犹疑不决的时候,往往也正是一个行业加速升级的最好时机。

一个创新型企业,不是在一年里发布几个“大动作”去做,而是要有完整的战略规划,让企业最终成为国际顶尖的企业。

董明珠进一步分析,她所认为的新常态下“创新是唯一的出路”,

包含了技术升级,也包含要对大量低价劳动力带动经济发展的模式进行再反思、再变革。她所坚持的“创新出路”,则包含了“研发不是浪费,而是沉淀”,“增加研发投入,提高科技水平”等理念。

作为国产家电业的领军人物之一,董明珠还回应了自己对“国人赴日购买家电热”现象的看法。“应该承认,有些产品,国外有的,国内也有生产,可是老百姓还是喜欢到国外去买,除了看重国外的品牌和标准外,也是对舒适的日常生活的渴望和追求。同时也让我们看到,这是对过去本土一些企业不诚信行为的‘埋单’。”同时,她认为,这类现象也激励“中国制造”应当持续创新、自强。

