

本本风尚正当道 各大卖场“销”得欢

“与以往十一国庆后笔记本销售相对平淡相比,今年国庆后的笔记本销售依然十分火爆。”昨天,记者从新街口苏宁、五星、国美三大家电卖场和珠江路宏图三胞、华海3C广场、雄狮国际等专业的IT卖场获悉,各卖场的笔记本销售同比去年均有不同程度的提升,有的卖场同比竟增幅四倍左右。

资深业内人士分析表示,形成当前这一现状的因素,一方面跟笔记本等IT产品表现出越来越大众化的趋势有关;另一方面,苏宁、五星、国美家电卖场对IT数码产品销售的重视,也推动了整个IT销售的进一步发展。

“一反常态” 假日后笔记本依旧旺销

国庆之后,按照业内的惯例,笔记本市场将进入一个相对的平淡整合期。可昨天记者从新街口苏宁、五星、国美三大家电卖场和珠江路多家专业的IT卖场了解到,整个十月笔记本的销售呈现出了绝对旺销的势头。以新街口苏宁为例,笔记本电脑在10月8日至10月28日期间的销售就同比去年增幅4倍左右,保持了非常高的增长率;在新街口五星电器大卖场,联想笔记本销售柜的工作人员告诉记者,现在的笔记本真的比以往任何时候都好卖,这月的销量同比去年有了近三倍左右的提升。在珠江路宏图三胞、华海3C广场等IT卖场,记者了解到,作为既专业又强势的IT卖场,首先在笔记本的销售总量方面始终大比例占据着整个市场,在10月份的增幅上同比去年也有了较大幅度的提升。

新街口PK珠江路 你选择哪购买笔记本?

与新街口和珠江路各家卖场热销笔记本现状相关,

你现在购买笔记本等IT产品还会始终认定去珠江路?在南京街头,记者随机询问了20位普通年轻市民,其中16位市民表示了无所谓的态度。“珠江路有的IT产品,大多也能在家电卖场买到,哪边更便宜、哪边近就到哪边买”。一位接受询问的市民表示;其他4位接受调查的市民则肯定地表示,买笔记本等IT产品,还是会去珠江路慢慢淘的,因那更全、也更有IT气息一些。

此外,从记者了解的情况分析,虽然珠江路宏图三胞、华海3C广场、雄狮国际等IT卖场的笔记本销售依旧占据了较大的比例,但以新街口苏宁、五星、国美三大家电卖场对IT数码行业的重视,让笔记本的销量呈现出的增幅更加明显,有的卖场增幅甚至达到了百分之四百。

双核和低价 成为笔记本销售热点

在采访中,记者还了解到,主流的双核笔记本和低价位的产品受宠是当前市场上笔记本销售呈现出的另一大特点。从苏宁提供的数据看出,双核的笔记本

销售占到了60%左右的比例,IBM、联想、惠普、宏碁等品牌的双核产品热销的程度更高些。在新街口五星电器卖场,一位正在购买双核笔记本的钱小姐表示,双核的性能更高,来买笔记本之前就听朋友说了。“买笔记本我只买双核产品。”钱小姐明确表态。

“与双核笔记本热销相映成趣,当前笔记本的低价化也呈现出了一个非常明显的趋势。”在苏宁电器新街口店,5500元左右的主流双核、独显笔记本就非常受欢迎。在珠江路华海3C广场,记者了解到总价在4000-6000元的低价笔记本,销售也同样火爆,大约占据了整个卖场30%左右的份额。

针对以上笔记本行业出现的两大特点,珠江路资深笔记本专家钱跃东先生分析表示,一方面,消费者总是喜欢自己所购买的产品性能越高越好,而双核处理器作为当前PC行业的热点当之无愧会受到热捧;另一方面,笔记本处理器、内存、硬盘等各种硬件生产成本的进一步降低,推动了笔记本的低价化趋势越来越明显。

记者手记

家电连锁进入3C领域早已不是新闻,但过去几年它在IT产业链中却一直扮演着“绿叶”的角色,就像过往的全行业性大型会议往往都由最上游的英特尔、微软等主办,甚至连制造商和传统IT渠道都未能承担起如此高规格的会议,苏宁电器于9月中旬在南京主办的“2007中国PC行业发展高峰论坛”当之无愧地成为今年IT业界的重大事件之一。苏宁高涨的积极性是有理由的。比中国领先3-5年的欧美日IT市场,3C家电连锁都毫不例外地成为IT产品的主渠道,而在中国IT产业发生重大历史拐点的2007年,中国3C家电连锁的表现也可以预期。

中国PC市场“苹果红了”!诸多家电行业的巨头们认识到,在IT行业平均毛利率日益下滑和大众消费需求爆发的背景下,连锁规模经营、拥有品牌商誉优势的3C家电连锁迎来了“弯道超越”的历史机遇。
快报记者 徐勇

新闻链接

苏宁3C霸业再添生力军

全球第三PC市场品牌宏碁年内进驻苏宁200家连锁店

近日,记者获悉,全球第三大计算机制造商宏碁(Acer)正式宣布,将与中国知名连锁零售企业苏宁电器建立全面的战略合作伙伴关系。到今年年底,宏碁将进驻苏宁在中国主要大城市中主力门店,并将不断扩大进驻范围。目前苏宁在中国190多个城市拥有超过600家连锁店,是中国最大的连锁零售商之一,宏碁表示将和苏宁强强联手开拓中国PC市场,2008年在苏宁体系的销售量达到15万台。

10月26日下午,宏碁大中国区总经理赖泰岳等一行造访苏宁电器总部,与苏宁营销总部执行总裁金明等人进行了高层会晤。在此次名为“2007苏宁·宏碁全国战略合作推进会”上,双方就建立战略合作关系、门店及终端建设、后期联合市场推广等方面进行了深入探讨并达成共识。双方确定强强联手互为主推,共同开拓中国PC市场。

为了让这次战略合作更有效,宏碁方面可谓是投入巨大。宏碁是人员精简度极高的企业,目前全球员工总数只有5300人,通常很

少在卖场配备自己的促销员。但此次赖泰岳先生却表示将为年底进驻的所有苏宁连锁店配备上专职的宏碁督导及专业促销员,并将针对华南、华东、华北等苏宁连锁网络中的重点区域配备操盘手,展开区域销售、培训会等事宜。同时,苏宁电器还获得了Extensa系列在中国连锁店的独家销售权,该系列拥有高性价比,是宏碁仅在欧洲供应并销量庞大的产品,此前从未进入过中国。除此之外,宏碁还在市场和服务方面,给予苏宁众多独家支持。

赖泰岳先生表示,选择与苏宁建立战略合作关系并不是偶然的事。到2010年,中国将成为仅次于美国的全球第二大电脑市场,市场容量有望超过2000亿元人民币。而中国则是宏碁最重要的目标市场之一。为了抢占这个市场,必须在中国寻找一个强大的伙伴,苏宁电器则是最佳选择。苏宁作为中国最大的连锁零售企业之一,拥有资本、品牌、规模、网络和产业联盟五大优势,近年来其在PC行业发展迅速。PC峰会的召开,让人坚信苏宁将在整体3C家电领先的基础上,全面冲击PC销售领域的霸主地位。
快报记者 徐勇



以宏碁大中国区总经理赖泰岳(左4)与苏宁营销总部执行总裁金明(左3)为代表的宏碁和苏宁高层,在苏宁总部会晤,确定建立战略合作伙伴关系

中国内地长途加拨11808,单次45分钟,IP长途费1.99元封顶,打长途就用11808

自助服务热线10000
网上营业厅
js.ct10000.com

11808长话热线单次封顶优惠

优惠地区	IP长途费单次封顶费用(元)	单次封顶时长(分钟)	超过部分单价
国内(不含中国台湾)	1.99	45	11808IP资费
中国台湾(对方仅限国语)、中国香港	1.99	10	
中国澳门	1.99	5	
美国、加拿大、新加坡	2.99	10	
英国、法国、德国、意大利、澳大利亚、日本、韩国、马来西亚、新西兰、荷兰、比利时、泰国、俄罗斯 (拨打以上国家对方限国语,不含特殊号码)	2.99	10	

中国内地长途加拨11808,单次45分钟,IP长途费1.99元封顶,不足1.99元,照实收取,最低每分钟不足5分钱,国际及台、港、澳地区还有更多优惠!

友情提醒:

- 以上资费不含11808市话接入费0.1元/分钟。
- 使用方法:加拨11808后,拨打方法与普通固定电话相同。
- 美国含阿拉斯加和夏威夷,不含其他代号为“1”的国家和地区。