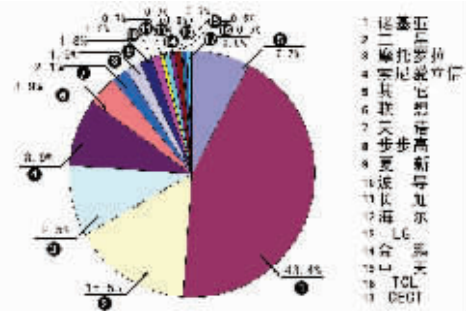


《80、90后数码产品消费习惯调查》系列报道之二

诺基亚占有率、美誉度均列第一 OPPO等后来者“望尘莫及”

诺基亚占有率 43.4%列第一 联想同样受宠列第六

在当前笔记本电脑、数码相机、手机、MP3/MP4等诸多数码通讯产品越来越普及且受宠的今天,手机无疑是普及率最高的数码通讯产品之一。若干年前,极少数人拥有“大哥大”的情形如今早已成为一段值得回忆的趣事,现在即使在大学生中,手机普及率也高得惊人。来自南京昂氏调查数据显示,在南京的大学生中手机拥有率达到了99.2%,没有手机的极少,仅有0.8%。诺基亚等国际品牌的占有率与美誉度居高的同时,OPPO等后来者在学生市场中的份额却小得惊人。业内人士表示,用“强者更强,弱者更弱”来形容当前手机市场的发展态势还是比较准确的。



在由南京昂氏调查机构负责调查的品牌占有率中,诺基亚以43.4%独占鳌头,

三星占15.5%列第二位,摩托罗拉占9.5%排名第三。多位接受调查的大学生朋友表示,诺基亚之所以深受他们的追捧,主要凭借其大方的外观、耐用耐摔的品质,高兼容性的操作系统与丰富的网络下载资源等。此外,记者了解到,联想凭借其品牌的知名度与较强的社会责任

感也深得部分大学生的认同,联想以3.9%的占有率排在国产手机品牌的首位。“我就支持联想!”一位南京师范大学的大三学生如是表示。

资深业内人士分析表示,在品牌手机“扛大旗”掀普及趋势的今天,诺基亚、三星、摩托罗拉三大品牌在中的重要地位是经历了长久积淀的。同时,联想作为国产品牌的代表,在市场中取得的占有率,也充分说明了部分国产品牌在近年手机市场中所做的不懈努力得到了消费者的认可。

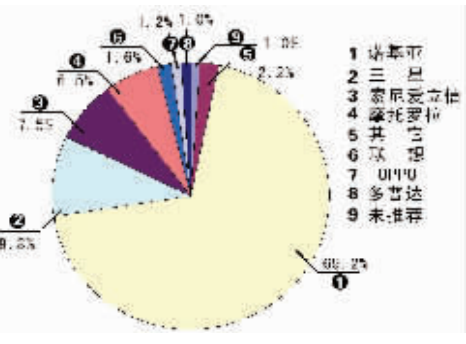
男生倾向诺基亚、摩托罗拉 知名品牌认可度随年级提高

在手机品牌与男、女大学生使用者的调查中,摩托罗拉、诺基亚的男大学生用户多于女大学生用户,女大学生的三星用户多于男大学生。南京艺术学院的陈谦表示,女大学生不选择摩托罗拉和诺基

亚的主要原因可能是很多型号的外形不适合女生。在具体的年级学生使用方面,记者了解到,28.2%的大一学生使用非主流的品牌,其中使用较多的品牌为步步高和天语。从大二起随着年级的增长,诺基亚的市场占有

率也不断增长,在研究生中高达51%的手机用户使用诺基亚。业内人士分析指出,随着年级的增长,消费阅历的增加,他们对真正好的品牌逐渐形成了很高的忠诚度,诺基亚就是一本很好的诠释。

美誉度诺基亚 69.2%最高 OPPO等品牌“望尘莫及”



据调查报告显示,在未来半年内,诺基亚的大学生

用户流入将高于流出,所以,诺基亚在大学生市场的份额将会进一步扩大。与此结论相关联,在品牌美誉度方面,记者了解到,有69.2%的大学生推荐诺基亚给亲戚、朋友、家人,可见诺基亚在大学生市场享有极高的美誉度。同时记者还了解到,OPPO等国产品

牌的美誉度很是一般,以OPPO为例,仅仅为1.2%。“虽然OPPO手机非常重视学生市场,且在今年以来花费了大量的投入,但收获甚微,相比知名品牌而言,简直‘望尘莫及’。”

快报记者 徐勇

市快讯

宏图三胞年末促销盛宴提前登场

日前,宏图三胞正式宣布携手联想、华硕、惠普等百余家国内外IT知名企业,在本周六提前吹响年末促销“集结号”,大量特惠机型向宏图三胞倾斜,南京地区近日到货库存达数千万元。

此外,记者了解到,宏图三胞目前已与多家银行开展分期付款和零首付业务,通过价格降低、礼品回馈等方式,切实减少消费者的负担。近期推出了诸多分期购物特惠产品。其中海尔S20笔记本,配置T2370处理器/1G内存/160G硬盘/VISTA整版操作系统,市场价4999元,而宏图三胞的月供价仅为398元。而佳能的450D单反套机,具备1200万像素传感器和3英寸LCD显示屏,市场价4880元,宏图三胞月供价仅为456元。

在产品资源上,宏图三胞整合了包括Intel、联想、宏口、海尔、宏图等在内的多家IT厂商,推出大量特惠机型,不乏刚上市的新品和热销品。其中宏口电脑一款,配置19英寸超大宽屏液晶、双核处理器和独立显卡,震撼价仅为2999元;索

全球技术盛会“模式与实践”论坛首次登陆中国

2008年12月2日,微软(中国)有限公司和南京软件园在南京启动为期两天的“软件开发‘模式与实践’论坛——2008·中国”活动。世界软件业享有盛誉的软件工程之父Ivar Jacobson博士和微软公司架构策略总监John de-Vadoss等软件大师分享软件

工程方法论和软件架构设计、软件程序开发、软件流程控制等领域的最新研究成果,及其在微软公司内部的最佳实践经验。此次在南京举办的“模式与实践”论坛是该论坛首次在北美以外的地方举行。该论坛首次登陆中国,势必带动中国软件业人才向更高层次发展。微软大中华区平台及开发技术部总经理、全球互联网战略总经理柏尚杰(Nigel Burton)表示:“中国的经济尤其是信息产业的发展充满活力。一直以来,微软公司以领先的技术优势和最佳实践帮助中国的合作伙伴不断创新,与之共同成长,实现共赢。此次和南京软件园在软件开发‘模式与实践’论坛的合作将掀开该活动在中国不断开展的新篇章。”

手机大腕力推体验式巡展

“感触随心——三星感触系列手机巡展”在北京正式拉开了全国巡展的序幕。全国大型路演活动也已拉开帷幕,随即在上海、南京、苏州、杭州等重要商圈重点店面的48场MINI SHOW,也将和公众面对面接触。

本次巡展为期一个月,汇集了三星Anycall2008年全力打造的F488E、D988、i908E三款感触系列手机的强大功能。

2000元彩激 经济寒冬一枝独秀

选择惠普彩色激光打印机便可以帮你创造更多生意机会。如给客户提供的材料都是彩色的,不仅表现力丰富,而且也显得专业。提升企业的形象同时,更能让客户很快抓住重点,无疑增加了拿单的筹码。

除了提升竞争优势之外,惠普彩激还能帮企业有效降低三成的办公成本。以往很多人都担心彩激买得贵、用得贵,实际上,今天的彩激购买和使用都非常划算,惠普入门级彩激价格已不到2000块,对很多中小企业应用来说不再有门槛。



假如企业每月耗材购买费用为1000元,那么一个月便可节省300多元,打印量越大自然就越省钱。这样一来,仅打印这一项的办公成本就能帮企业节省30%以上,使得企业办公支出的成本大幅降低。

本组撰文 快报记者 徐勇

瑞星反病毒反木马一周播报

本周病毒:“机器狗变种AZ (Trojan.Win32.Edog.az)”

警惕程度:★★★★

这是一个木马病毒,病毒运行后会通过恢复SSDT表、修改注册表键值、映像劫持等手段关闭很多杀毒软件和安全工具。

《我和3G有个约》系列报道之十一

新联通整合进入尾声 新联通与C网已完成切割

近日有消息透露,新联通收官在即,目前新联通的人事工作已进行到地级市,不少省级分公司已出台地市级筹备组长名单,预计今年12月底将全部揭晓。明年1月底前,全国所有员工人事调整基本完成。这意味着不到两个月的时间,涉及近50万人的联通人员大整合工作将完成,3G牌照也即将颁发。在3G发牌前,新联通两大竞争对手已加快3G步伐,中国移动加快TD建网的同时,加大用户发展的速度;电信主打CDMA+WiFi天翼业务也跃跃欲试;新联通更是加速对自身业务的整合,推出“亲情1+”业务,CDMA和新联通G网充值方式全线变更,全国通用联通手机充值卡上市。

CDMA用户改用11888充值

中国联通有关人士表示,之前让CDMA用户和中国联通GSM用户觉得混乱的充值

方式从12月6日开始全线变更。CDMA用户不再使用联通10012/96533充值,充值电话变更为11888,客服电话也由10010变为10000。中国联通全国统一免费充值专线变为“10011”。继10月1日,中国电信接手CDMA后,新联通与C网正式完成切割。

另外联通新推出的全国通用“联通手机充值卡”已在各地陆续发行,今后用户在国内任何地方,都能方便地买到这种充值卡,拨打全国统一免费充值专线“10011”进行充值。只要是用联通手机直接拨打充值专线10011(不加区号),用户无论在哪,均免收任何通话费。

同时,联通手机用户登录中国联通网站www.10010.com,在网上购买“联通手机充值卡”或网上交费可以享受9.85折优惠。此外,江苏联通的世界风、新势力、如意通三大品牌的客户(智能网客户除

外)现在登录江苏联通网上营业厅www.10010js.com,选择“银行卡交费”或“支付宝交费”,或拨打100123银联卡交费,还能享受“充100送10元,充200送25,充300送40,充500及以上送80”的优惠活动,赠送的话费一次性到账。

明年1月15日起短信0.1元/条

12月3日,工业和信息化部和国家发改委联合下发通知,要求各运营商按“就低不就高”的原则,于明年1月15日前实行短信业务网内网间统一定价。该政策实行后对中国移动影响最大,对中国联通、中国电信两家弱势运营商则有利。目前,中国移动短信在网内发送短信每条0.1元,发送给联通或小灵通用户的是每条0.15元;调整后则无论发给哪家运营商的用户每条均不高于0.1元。

江苏联通有关人士表示,联通原来短信包月套餐网内、

网外短信都一个价,因此本次调整对短信套餐用户来说影响不大;而对于旗下三大客户品牌世界风、如意通和新势力非短信套餐用户来说,调整后无论是向联通、移动还是电信发送短信,每条均不会高于0.1元。

取消差别定价利好各方

一位业内人士表示,由于资费调整的原则是“就低不就高”,所以短信业务取消网内网间差价对用户来说是个好消息。以后短信需求量的用户,在选择入网时无需考虑短信差别定价的问题。虽然新政短期内将影响到个别运营商短信业务的收入,但也会刺激用户的消费行为。此外,在“异网同价”的原则下,初期扶持弱小运营商可以采取价格体系浮动原则,这样既不损害消费者权益又起到了有效的非对称管制,从而有利于电信业公平竞争整体格局的形成。

郭芷冰 整理

苏州素有“电梯之乡”的美誉,那里聚集着很多生产电梯以及电梯部件的企业,苏州中远电梯有限公司就是其中的一家。面对激烈的市场竞争,中远一直保持良好的增长势头,把产品销往全球。

夏高瑜是中远电梯总经理,多年外贸实战经验为他创业打下了坚实的基础。在2005年一次网商论坛上,他听了阿

里巴巴董事局主席马云的一番慷慨激昂演讲后,立即决定成为阿里巴巴国际站“中国供应商”会员。

“运用电子商务前,我尝试过展会、老客户介绍等传统销售渠道,但是效果一般,出口额只占总销售额的20%;运用电子商务以后,公司出口额猛增到80%,为什么会有这么快的增长呢?我觉得阿里巴巴

中国“电梯之乡”的电子商务梦

是一个非常重要的平台,它在海外知名度很大,海外买家已经习惯通过网络平台进行采购。在此基础上,如果能够把展会和电子商务两个平台有效地结合起来,客户会觉得你们非常注重营销的投入,从而更加信任你们。对我们企业来说,网

上和网下是相辅相成的,我从来不敢一条腿走路。”夏总在采访中说。

与买家能够一直保持良好的合作关系,夏总认为诚信是关键。“我们跟很多客户都是签半年或者一年合同的,而最近中国国内钢材价格涨幅比较

大,我们的成本受影响上升很厉害。尽管如此,我们还是完全按照原订合同条款来执行,因为买卖双方一旦签订合同,是不能轻易改变价格的。后来,客户知道有些订单我们是亏本做的,非常感激我们。但我们最终用诚信打动了对方,赢得了他们的信任。”

在采访的最后,他说道:“阿里巴巴是一个非常好的贸

易平台,我希望能够有更多的中小企业参与进来。我是网商的一分子,又是一名政协委员,我觉得自己有义务去利用这些条件,竭尽所能带动周边的中小企业一起搞好网络贸易,把我多年的外贸实践经验一传十,十传百地分享给他们,希望有更多的中小企业享受到电子商务带来的好处,也可以让他们为当地的经济做出一份贡献。”