

小型笔记本圣诞大受青睐



圣诞节 的到来, 不但宣告了寒假的开始, 同时也点燃了诸多消费者对小型号笔记本的购买欲。

小本本逢节日 迅速开始受宠

就人类科技的发展趋势来看, 产品都是朝着轻便化、小型化的方向发展。眼下, 在笔记本市场上, 12英寸机型也就显得格外夺目了。昨天, 记者从珠江路宏图三胞旗舰店等卖场了解到, 小型号的笔记本成为了不少年轻小伙在圣诞节前夕选购的重点。

小本本是趋势 成市场亮丽风景线

记者也了解到, 目前市场上联想、HP、SONY、ACER等几乎所有品牌都拿出自己“看家本领”来设计、生产小本本, 有关方面的数据统计显示, 目前市场上, 12英寸以下的笔记本销售占有量已经达到25%, 而12英寸以下的笔记本品牌及型号达到了20款左右。

移动便携, 是笔记本电脑为人们所接受的最基本原理, 而将功能做得日益强大,

更轻更薄则是笔记本电脑产品发展的永恒目标。在这一趋势的主导下, 笔记本电脑的体积在不断缩小, 重量在不断减轻, 当小型化发展发展到极致, 就诞生出一个比较另类的门派: “迷你”笔记本电脑。据介绍, 这类产品大多在10.6英寸以下, 重量不超过1.3公斤, 身材小巧迷人。

迎合消费需求 卖场拿小本本“试刀”很奏效

在珠江路宏图三胞旗舰店内, 近三日的小型号笔记本销售数量迅速增加近三成。除了拿出丰富的小型号笔记本让消费者选择外, 宏图三胞江苏区域市场部相关负责人表示, 卖场还拿出了众多针对小型号笔记本的促销。比如联想的IdeaPadS10, 在卖场内以市场价9.2折起售就吸引了很多消费者, 三天时间内销售的数量达到了100多台。

【记者手记】

IF总裁说过“好的设计可以代表一种决定性的竞争优势。”笔记本的小巧性便是优势! 回想当年人类历史上第一部计算机ENIAC诞生时, 占地170平方米、重达30吨, 我们不得不惊叹于人类科技的进步。

【相关链接】

三款精彩“小本本”推荐

IdeaPad S10

外观方面, 联想IdeaPad S10精致典雅, 机身尺寸为 250 x 183 x 22-27 (mm), 重量大约仅有1.25千克, 便携性能自然十分出色, 并且还采用了无铅无汞环保设计。该产品采用了一款白色的高触感键盘, 设置有关键标志的一键拯救系统。

蓝牙、无线网络等功能, 标配WindowsXP Home Edition简体中文版操作系统, 作为一款NetBook机型, 其整体配置还是相当不错的。

三星笔记本NC10

外观方面, 三星NC10-KA05笔记本采用高端的ABS工程塑料模具, 其S形转轴设计使笔记本的整体布局紧凑, 机身和屏幕能展开到150度左右。

配置方面, 三星NC10-KA05笔记本采用为超便携笔记本电脑量身定制的主流处理器平台Atom N270, 全新的芯片架构使处理器功耗降低为4W, 仅为传统台式电脑10%。

率, 其512 KB二级缓存完全满足日常办公快速访问常用数据。此外, 三星NC10配备的存储容量高达160G的SATA硬盘, 对于移动办公的商务人士来说, 为视频会议等等应用提供了相当的便利。

Acer Aspire one

2008年8月上市, 针对超便携设计, 完全延续“现代商务人士的第三台电脑”的概念。

Acer Aspire one机身平滑舒适的圆角设计, 上盖闪耀珍珠光泽, 多彩的外壳也是Aspire one的设计理念之一, 蓝色的幽雅和白色的高贵相得益彰, 同时也给了消费者不同的选择。



为大学生打造零风险创业平台

现代快报江苏都市网与联想集团携手主办的“大学生联想淘宝创业大赛”, 为在校大学生提供零风险的创业机会。上周五, 联想江苏大区市场推广总监刘怀力先生、南京林业大学的陈杰和、南京财经大学的朱芸一起来到江苏都市网畅聊“大学生淘宝创业”的“掘金”之道。

如果您有创意意向请您将报名表寄至“南京市广州路188号苏宁环球大厦1309室市场推广处”, 信封注明“创业大赛”字样, 您也可以登录江苏都市网http://itnews.js.cn下载报名表, 寄至邮箱lenovo_action@163.com。



报名截止日期: 2008年12月25日 江苏都市网 黄路莹 联想江苏大区市场推广总监刘怀力(右二)做客江苏都市网



用友企业管理软件

咨询电话: 025-84663107 84663121 UFIDA 用友

在“2008年中国IT用户满意度调查”中, 用友公司荣获“管理软件、财务软件、ERP软件、中小企业管理软件用户满意度综合第一”四项综合大奖。

该调查由中国质量协会、用户委员会和计算机世界传媒集团、IT界资讯共同主办, 今年已是连续举办的第7届,

用友持续获得用户满意度大奖

是整个中国IT市场最具影响力的调研活动。

在应用软件产品的调研中, 用友软件因其稳定的产品质量、人性化的产品设计和及时、专业的软件服务而获得殊荣, 再次彰显了用友公司作为中国管理软件厂商领军者的实力, 也是对用友公司多年来不断追求客户满意度、提升产品与服务竞争力的肯定和褒奖。

用户满意度即是用户对产品及服务的满意度, 其要求是全方位的并贯穿整个生命周期, 从项目最初谈判就开始, 直到最终产品交

付之后的服务更是至关重要。用友一直以提高客户满意度为目标, 用友市场成功的秘诀就是以不断提高客户满意度为己任。

据悉, 在由南京市经济委员会、南京市总工会等部门组织的“南京市用户满意服务明星”活动中, 作为江苏地区最大的企业管理软件提供商, 南京用友也同时获得了明星个人和班组的称号。



互联网“做媒” 南京网商相亲国际大买家

几个月前, 南京墨中贸易有限公司的总经理卓石平, 带着满满一箱童装样品来到杭州, 参加阿里巴巴承办的“第二届APEC工商咨询理事会亚太中小企业峰会”活动——大买家见面会。

“即使今天没有预先安排与大买家的会面, 只要产品对口, 您都可以申请面谈, 我们的工作人员会在征求买家的意见后, 再进行调整, 尽量让您多见几位大买家, 多一些收获。”

说起卓总与阿里巴巴间的故事, 得从2005年讲起。当时, 从广交会上失望而归的她在跟国外客户聊天时, 第一次听说网络贸易的概念, “国外客户告诉我, 现在越来越多的采购商都会先到网上搜索供应商。因为第一它可以节省采购的时间; 第二, 选择的范围更广; 第三, 网上丰富的供应商资源, 可以帮助采购商找到性价比更好的产品。”

自2005年7月公司成为阿里巴巴“中国供应商”会员后, 几年来, 卓总对电子商务投入了巨大的热情和耐心。“并不是说, 企业花钱购进一个电子商务平台就万事大吉了, 在这一过程中, 从老总到业务员都需要耐得住寂寞, 以一种平和的心态对待它。其次, 业务团队对网络贸

易的把握程度, 直接影响到这个平台的使用效果, 企业要花时间和精力去打造一支完全熟悉电子商务的团队。做网络贸易一定要耐得住寂寞, 持之以恒地走下去。”

结束一个月后, 记者再次联系了卓总。今年8月3日那天, 她分别与新时时报、Coles、Redcats、Blair 和 Bestseller公司进行了会谈, 并与来自澳洲的大买家Coles公司保持着一定的联系。“‘大买家见面会’这种形式很好, 在与大买家的接触中, 我们可以了解到最新的潮流趋势、市场定位、产品细节, 以及大买家的采购思路和他心目中的价位点。我们还可以在这一活动中结识优秀的生产型企业, 找到我们的下游合作伙伴。”

Large advertisement for Lenovo IdeaPad Y430, featuring Intel Centrino 2 processors and various laptop specifications. Includes text like '新想乐主义, 释放我本色' and '联想IDEAPAD Y430 引爆娱乐动力'.