热卖着质疑着 学习机,你究竟有多牛?

一份调查显示,学生电子产品普遍以铺天盖地的推广,迅速形成品牌效应来抢占市场,并采用“软硬兼施”的策略应用到家长、学生身上,来选择定位与发展时机。那么,学生电子产品市场果真是如此吗?在火爆的背后,是否有些问题值得我们去思考?

火爆的学习机市场

暑期到来,学习机市场的销售又开始火爆了起来,各商家均看准商机,纷纷打出促销牌吸引顾客。日前,记者就在南京几家大型卖场看到,许多学习机专柜都推出了促销活动,降价在100元至300元不等,不少家长正在陪孩子选购学习机。

在采访中,记者还了解到,目前市场上的学习机产品主要针对学生族群,季节性销售非常明显,寒暑假前后是学习机销售的旺季,一般都比平时高50%,这两个时期的销售总量超过全年总销量的70%。

学习机真的管用?

家长重视孩子学习的热情从学习机的火热销售方面就可见一斑。但学习机真的管用?家住南京市鼓楼区石头城新村的许女士告诉记者,作为一种辅助的学习工具,自认为有总比没有的孩子要好些,而在有没有效果的认识上,我想应该还是会有些帮助的吧。业内人士分析表示,消费者的盲目与非理性消费是助长学习机市场不断膨胀的原因之一。很多人只知道有学习机这种东西,至于工作原理、基本参数、品牌质量则是一头雾水。

潜在问题需进一步解决

在采访中,记者了解到,学习机产品在国际市场上销售并不乐观。其原因较多,首先学习机产品的用途比较单一,科技含量不高,产品的基本功能重复开发。比如在市场上,几乎所有的生产厂家都在生产从小学到大学的学生用的学习机,而成年人或者专业人士使用的学习机十分少见。现实状况是,不管是国外的学生群体还是中国的学生群体,各地区学习的课程不一样、起点不一样、语言基础不一样及教学方式不一样,导致同一类型的学习机无法适应同一年龄阶段的消费群体,从而不能大面积进行市场推广。

我国学习机的销售排名在世界前列,但高端的学习机研发却相对较少,研发上没有优势,而市场营销“一对多”的模式已经达到了一个极限。这造成了市场的景气表象,却又不能长期延续,只能以概念炒作等手段进行市场运作。所以,针对这样的市场前景,学生电子行业企业要不断地完善发展,经营者应着眼未来,必须依靠规范管理,创新思路,形成综合竞争优势,实现向规模经营的转变。

另外,记者调查发现:目前绝大多数的学习机产品从本质上依然停留在“单词机 复读机”的阶段,对于英语学习的帮助其实极其有限。这样的解决方案能开拓一个市场却很难长久发展一个市场。

一位对学习机有多年研究的专业人士也向记者透露:目前的学习机已经融合了MP4、掌上电脑等产品的功能,已经可以实现手写、复读等众多功能,从功能来看已经可以满足需要。但是这样的产品仍然缺少一个魂,那就是学习方法,没有一个完整、有效的学习方法贯穿其中,这样的产品永远只是单词机的延续。但是要研发出这样的英语解决方案却是一个复杂的系统工程,需要全社会的投入。

快报记者 徐勇

谁是您最心仪的数码学习机?

1、您认为孩子的好成绩仅仅取决于学校教学的水平吗?
A、是
B、不是

2、您是否认为您的孩子不需要配备数码学习机仅仅在学校学习就够了?
A、是
B、不是

3、您购买学习机看重哪些因素?
A、价格 B、质量,实用性好 C、品牌 D、包装精美

4、如果你想为你的孩子购买一台学习机,你希望价格多少最合理?
A、 500元以下 B、500-1000元 C、1000-2000元 D、2000元以上

5、您认为为孩子选择电子学习产品的关键在于?
A、产品品牌是否知名
B、内含的教材是否够多
C、内含的教辅是否质量过硬
D、内含的教辅是否是知名学校出的

6、您认为用学习机学英语最关键的是?
A、跟读朗读音量是否足够大
B、系统升级是否能够顺利执行
C、电池是否能长久,产品是否灵敏
D、换电池是否会影响产品记忆功能
E、售后服务是否令人放心

7、您认为学习机只需要词汇量丰富就行了吗?
A、是 B、不是,希望有辅助理科方面的教材

8、您一般通过什么样的媒体了解学习机产品?
A、网络
B、平面媒体
C、广播
D、电视

9、您更青睐以下哪个学习机品牌?
A、步步高
B、诺亚舟
C、好记星
D、文曲星
E、读书郎
F、名人
G、好易通
H、快易典
I、E百分
J、爱国者

10、您最青睐的学习机型号又是什么?答:_____(请附加上品牌,比如:好记星全能王V2)

【参与方式】

请将以上10个问题答案编辑短信“977+内容”,统一发送到106211883,电信小灵通0.9元每条,其他1.0元每条,或通过电子邮件发送至13813985388@139.com,活动结束后将会有多位幸运者获得精美奖品。

【奖项设置】

一等奖:诺亚舟学习机同步数字王NP1500

二等奖:诺亚舟点读机家教王NP260

三等奖:五名,各奖精美U盘一个

瑞星每周安全播报

本周病毒:“安德夫木马下载器(Trojan.DL.Win32.Undef.gcp)”

警惕程度:★★★

“云安全”系统共收到57769次用户上报。该病毒是一个木马下载器病毒。该病毒运行后会释放一个动态库文件,该文件会从黑客指定网站下载一个config.ini文件,并且从下载的config.ini文件中获取具体要下载的木马、病毒的地址,然后下载到用户计算机上并执行,给用户的计算机安全带来危害。

“学生手机节”仅剩10天

一想到宝贝女儿将要离开自己的身边独自前往遥远的异地求学,读者马女士心里就止不住地难过起来。“从小到大,她还从来没有离开过我们。心里面真是舍不得,但是想想看,小孩总是要长大,况且她是出去上大学的,也是件好事情。”

高考,让很多学生远离父母开始自己的独立生活,“距离近的可以选择每月回家一次,可距离远的,一年也就寒暑假和过年见见了。”正在读大二的学生马澄说,“像我要是回家的话就很麻烦,每次回个家要换好多种交通工具,基本上一天时间才能折腾到家。所以对我们来说,最好的方式就是打电话了。每隔几天打个电话回来报个平安,问问父母的情况。”

随着3G手机的推广,不少学生和家长都在利用这个暑假选购3G手机来弥补不能时常见面的缺憾。很偶然的一个机会下,马女士得知江苏联通携手苏宁开展“学生手机节”的消息,她立刻带着女儿来到苏宁,“买了两个索爱T707,彩色的蛮好看,是女儿挑的,这下好了,即使她不能经常回来,但是打个电话就能看到她了。”

从6月27日开始的“学生手机节”,是由江苏联通和苏宁共同举办的,旨在回报广大学生,其主要内容有以下几点:

1.家里/学校号码自由选:本活动实现省内异地选号,可自由选择家庭所在地号码或学校所在地号码,且市话、长途、省内漫游超低资费。

2. 话费到账方式自由定:每月话费到账多少是上月话费的50%,多打多送,协议期可长可短,不用受定额返还的束缚。

3.3G/2G网络自由切换:沃·3G手机支持3G/2G网络自由切换,现在普遍可用2G网络(原130、131、132、139等号段),在WCDMA信号覆盖的地区可使用3G网络。

4. 千款手机型号自由挑:全省82个苏宁门店全场手机均参与活动,充400元话费立享300元购机优惠,充600元话费立享400元购机优惠。 俞婷

BenQ五月天 快乐一起飞

买明基轻薄本送价值528元名牌天王手表

明基产品形象代言人五月天就要来南京开演唱会啦,值此D.N.A五月天创造巡回演唱会华丽落地的机会,明基推出多重促销活动,五月天限量版礼品以及尊贵手表等礼物等你来拿哦!即日起,凡在BenQ授权店面或者明基网上商城(http://shop.BenQ.com.cn/ProductRegLogin.aspx)购买任何BenQ 3C产品,皆可获得五月天限量版精美礼品,而购买BenQ轻薄笔记本U121、T131者,还将获赠价值不菲的天王或罗西尼名牌手表,最高价值达528元!以上精美礼品,数量有限,先购者先得,送完为止!

此次明基主打的产品之一BenQ Joybook Lite T131超轻薄笔记本,以其时尚外观、完整功能、出众性能为特色,为追求影音娱乐享受的消费者及移动商务人士们带来了全新的选择。这款13.3英寸笔记本,体重仅1.8kg,比目前市场上绝大多数主流的13英寸级笔记本电脑更轻巧;其机身前端最薄处仅为23.8mm,亦令其成为同尺寸产品中最轻薄的笔电之一。为创造出更轻薄、更飘逸的视觉观感,BenQ T131更于屏幕上盖近转轴处采用与众不同的折叠式机翼设计,加之外壳上金属材质的运用,为拥有者自然彰显非凡气质与时尚感。