

2009年IT暑假系列报道之六



一体机 今夏暑假促的“红人”

什么是一体电脑?连这都不知道,只能说你out了。一体电脑是当下十分流行的新一代家用电脑,因其造型简约、性能强劲而迅速风靡。...

三大优势助力进驻百姓家

作为传统台式机更新换代的产品,一体机在其刚刚面市之初,曾因为“性能不高、价格不低”,一度遭遇了曲高和寡的尴尬。...

其实,一体电脑作为新一代家用电脑,受到市场青睐,原因不外有三:首先,一体电脑将显示器和主机箱合二为一,摆脱了传统台式机繁杂的连接线,简约时尚,便于和现代家居融合;...

多款新品促销助力暑假

一直以来,一体电脑居高

不下的价格让一部分消费者可望而不可及。今年夏天,记者在珠江路淮海3C卖场内发现,联想新推出的一款C305一体电脑经济型就以3999元的价格让整个暑假市场为之震惊,“一体机电脑外形比较时尚,本来我以为价格会很高,但是联想的这款价格倒是让我眼前一亮。”一位正带着孩子在淮海挑选一体机的家长这样说道。

作为家庭用户,买电脑除了关心其外形和价格外,配置也是很重要的考虑因素,据了解,联想C305主流的配置,能够全方位满足全家人网上冲浪、高清大片、游戏娱乐、图片编辑等多种需要。...

此外,上月底,惠普乐触系列Pavilion MS200一体电脑正式上市。其简约时尚的外观采用全无线方案,带你自由畅享音乐、电影和多媒体新数码娱乐生活。...

享音乐、电影和多媒体新数码娱乐生活。内置强大的AMD双核速龙TM处理器,采用黑晶外观辅以黑色钢琴漆边框,18.5英寸高清宽屏液晶显示器,搭配经典款无线键盘与鼠标,适合家居摆设,简约又不乏时尚美感。...

据华海的销售人员称,目前购买一体机电脑均可获得不错的赠品,如联想C305经济型和A600-TFO,购买就送料理机、无线网卡套装;方正心逸Q200,购买就送榨汁机、价值300元的摩托罗拉手机;惠普MS206cn和MS208cn,在8月31日前购买加39元送(思凯乐)超炫户外大礼包;DELL思跃购买就送鼠标和键盘。俞婷

这个暑假,我们成了硕士生! 华硕硕士生暑期门店实习之南京站



何谓硕士生?

在华硕电脑支持下成立的跨区域学习团队,旨在促进高校学生积极探索,不断开发潜能,贡献领导力,目前华硕电脑在45个城市的150所高校已拥有4500多名硕士生。

由华硕电脑公司组织的,安排全国500名实习生到卖场门店实习的活动正在如火如荼地展开,暑期门店实习,是华硕硕士生的一项品牌活动。

2009年,南京团队经挑选的13名学生分别进入珠江路百脑汇和淮海3C卖场开始实习生涯。

人物:谢芳 身份:河海大学商学院06级市场营销专业学生

“我周围有很多去企业实习的同学总是向我抱怨说接触不到公司核心的东西,实习所干的事情都是公司员工不愿意干的活(打印复印之类),感觉学不到东西。而华硕公司推出的暑期门店实习是没有经过包装的门店实习,非常真实,你可以接触到笔记本市场最核心的东西。”短短十天的实习期让谢芳觉得就像是在经历一场集训,除了有华硕派出的专员来对实习学生做产品方面的知识指导外,每天的日报也在激励大家朝着自己设定的目标努力,实习组长会时时关注大家的进展,“另外我们也会与不同层次的人交流、学会销售的技巧、懂得卖场的生存法则等等,可以说,通过这十天的集训,让我在最短的时间里真正理解了什么是销售。”

人物:李天元 身份:南京农业大学08级市场营销专业学生

门店实习虽然只有短短

的十天,但李天元却真切地感受到自己每天的变化与进步。“如果以往是慢慢成长的话,那么这次就是给我打了一支催生剂,让我的眼界与心境一下子就提高了好多,因为毕竟这是我,包括大部分与我一样的人,第一次真正真正地接触社会。十天的实习就这么匆匆结束了,临走的时候,我们都感觉不舍得。”

那方寸之地在这十天中就是我这颗小树扎根的土壤,就在这块土壤中,我的成长是一日千里的。

如果下次有机会,我还是会选择门店的,还有很多东西,我需要学习。”

人物:张小梅 身份:河海大学07级会计专业学生

在门店实习过程中,张小梅称自己感觉良好,因为学到了很多校园里学不到的知识,“比如笔记本的几大品牌、各个品牌之间的硬件差异等,还有就是与人沟通时应注意的一些问题及各种销售技巧。自己在此之前一直无缘接触,所以一下子能学到那么多的新东西,心里很是感激。现在最想对华硕公司以及我们的ACM(华硕硕士生)团队说声‘谢谢’。”

“我是去年秋天加入团队的,在不到一年的时间里我明显感觉到自己的思维开始变得灵活,对电脑硬件知识也是一下子提升了很多,现在经常会有很多同学买电脑前向我请教一些硬件问题,而我基本上也能应答了。自我感觉越来越好,这个团队给了我太多,让我在各个方面都得到了很大提升。”

“尤其是这次的门店实习,更加让我得到了锻炼,直接面对社会上形形色色的人,通过与他们的接触,让我不再只局限于学校,而是更多地了解到社会的现状,希望自己以后能有更多机会参加这样的实习工作。”

人物:肖聪 身份:东南大学07级学生

肖聪一直渴望能够依靠自己的智慧与双手拥有一份工作,并依靠这份工作给予自己稳定的经济来源,“这个梦想在华硕ACM团队得到初步实现。这里给我提供了一个最好的平台和机会。通过门店实习,对于还没有从学校毕业,实实在在的参与原汁原味市场销售的我来说,是个不大不小的挑战。十天时间,我看到了很多,经历了很多,体会了很多,学习了更多,这些‘很多’,包括书本上的知识,包括我对社会的认识,包括人与人的交流,都对我今后正式踏上工作道路有着深远的意义和影响。”

人物:张沈玲 身份:南京农业大学07级市场营销专业学生

“首先我很开心认识了这么多人,每个人都有各自的特点,各有各的特长,很有才,如果没有这个门店实习的机会我想我不会这么幸运地遇到每个人。还有,看到了卖场社会化的一面,每个人都是靠业绩生活,其实他们也很不容易。”

人物:尹彤 身份:南京航空航天大学08级工程专业学生

“此次门店实习是我们的品牌活动,在这里我们体验真实卖场生活,步入社会,对于我们的职业生涯有着很重要的影响,让我们对社会有了更真实清晰的认识,在以后的学习生活中更能注意自身素质能力的培养。学历不代表能力,只有不断实践才能收获真知,同时在与同伴一起工作学习中,我们互相学习彼此的优点,彼此鼓励,共同成长。感谢华硕硕士生给我这次成长的机会,相信硕士生团队在不断朝专业化、年轻化方向发展,这样的机会会有更多,而作为一个硕士生则要把握机会,实践梦想。”

快报记者 俞婷

携手中国电信 专业IT卖场推出学生套餐

记者近日获悉,全国最专业的IT卖场宏图三胞携手中国电信,推出多款学生3G数码套餐,价位从3000多元到7000多元不等,满足学生朋友不同的消费需求,类似家电套餐式的IT打包套餐引起了不少学生的关注。

在珠江路宏图三胞旗舰店内,记者了解到,专门针对学生市场的IT消费在近期销售很不错。一位家住白下区的张先生就为即将上大学的孩子购买了一款超值轻松套餐。张先生表示,这一特地打造的IT套餐很是丰富,他们花3446元就

购买了诺基亚2228天翼手机一部+50元假期卡话费+50元校园卡话费+24个月中国电信聊天版套餐话费+海尔X102上网本一台+朗科2G优盘一个,套餐价3446元,市场价在4800元左右。同样,对IT套餐很是青睐的许女士当天也在该卖场花费套餐价4987元,为她的女儿购买了一个全能时尚套餐IT装备。其所选择的套餐内容有,诺基亚2228天翼手机一部+无线网卡一台+50元假期卡话费+50元校园卡话费+24个月聊天版套餐+24个月10小时无线宽带+东芝NB201上

网本一台,套餐价4987元。比市场价格6500元左右,足足便宜了1000多元。除了超值轻松套餐,全能时尚套餐外,还有游戏娱乐套餐,据悉,此款套餐组成为:华为5600或诺基亚2228天翼手机一部+无线网卡一台+50元假期卡话费+50元校园卡话费+24个月聊天版套餐+24个月10小时无线宽带+宏口AS4535G游戏笔记本一台+佳能IXUS951S数码相机一部,套餐价7887元,此套餐市场价格接近10000元,到宏图三胞购买此套餐可以节约近2000元。徐勇

新闻链接

台式电脑4.5折起、笔记本电脑6.8折起、数码相机6折起……记者从宏图三胞获悉,该公司将在山西路商圈推出南京首家IT数码精品折扣店,本周开始试营业。

宏图三胞将把这家位于山西路和平影城一楼的门店打造成专业的IT数码精品折扣店,全场折扣商品占比超过80%,品

宏图三胞IT数码精品折扣店首现南京

类涵盖笔记本、台式电脑、手机、数码、DIY配件、办公用品、IT附件类商品等。

IT数码都是高科技的电子产品,一些消费者对折扣产品的质量表示了担忧。为此,宏图三胞南京分公司负责人向记者表示,作为专业的IT数码连锁,宏图三胞的产品周转率最快仅仅只有一周时间,这说明宏图

三胞不可能产生大规模的积压。而折扣店内的产品则来源于宏图三胞全国连锁卖场的样机,来自厂家特供的产品等。

这位负责人还表示,折扣店内绝不销售水货、假冒伪劣产品及被确认有质量问题的商品,所有折扣产品都会明确注明折扣原因,所售折扣商品均享受国家规定的售后服务。

快报携手市中小企业局信息化展巡之八

信息化是降成本、增效率的得力助手

三鸿食品公司是一家主营食品行业的企业,自改制以来,取得了长足的发展。公司在加强主营业务的同时,也制定了以副食品为主要经营方向,盘活现有资源,积极探索食品行业的业务延伸;把三鸿建立为以副食品经营为主要方向,打造为著名品牌的企业发展思路。

“随着三鸿公司的高速发展,原有的管理方式、控制模式及信息化手段已经不能完全适应企业的发展要求。尤其是信息手段相对落后,使企业的信息处理速度与效率降低,信息孤岛问题比较严重,已经严重地制约了企业的发展。”三鸿食品总厂厂长赵建荣表示,三鸿经过深刻反思,制定了加强企业主营业务的信息化管理,从06年开始启动信息化,借鉴现

代管理理念,利用信息技术、网络技术和数据库技术,目前已经成熟应用了ERP软件和电子商务,在市场营销、采购供应、生产制造、质量控制、资金管理等一系列生产经营活动中取得了很好的管理成效,大大提高了企业信息处理和利用的能力,比如以往一年才能得出的调整结论,现在由于流程顺畅,效率大大提升,现在一个月就能很好地作出反馈。

赵建荣表示,公司目前从接受订单到货款回笼生产经营全过程的信息流、物流、资金流已经有机集成并得到了优化。而且三鸿的产、供、销、人、财、物等所有的资源真正得到了合理优化配置和利用,提高了企业整体运作效率及市场应变能力,达到了降低成本增效率、规范管理的目的。

相关新闻

市中小企业局领导 造访宏图三胞

昨天,记者从宏图三胞了解到,南京市中小企业局企业信息化处处长特地来到宏图三胞,就推进企业信息化作了深入交流。交流过程中,南京市中小企业局潘文处长表示,目前市中小企业局刚刚推出了一本专门针对企业家搞信息化建设的入门级读物——“中小企业信息化建设百问”,而其中硬件篇的介绍恰恰跟宏图三胞强大的信息化支撑能力是关系密切的。很是希望宏图三胞在信息化硬件的建设方面,有大的作为。宏图三胞江苏区域市场总监朱伟表示,推进企业的信息化建设,宏图三胞一直在默默地耕耘着,而有政府的关注,相信推动信息化建设的步伐肯定会进一步加快的。徐勇

宏图三胞PC MALL advertisement for IT services and products. Includes text: '买电脑 -> 宏图三胞', '国家以旧换新回收\销售 宏图三胞成双中标企业', '用电脑 服务最重要!', '红快服务3000名专业IT工程师给您的电脑五星级保障!', '中小企业IT产品办公采购'.