

家电以旧换新 江苏省今起实施

今年6月,财政部等七部委联合下发《家电以旧换新实施办法》引起了消费者广泛关注,但两个月下来,具体实施细则总是“光打雷不下雨”,倒是一些急于尝鲜的商家迫不及待地制定了不少企业版的家电以旧换新办法。今天,我省消费者翘首以待的“国家版”家电以旧换新终于启动,南京市民从即日起,在家门口也能享受到国家“以旧换新”补贴。

实施细则比较“人性化”

据了解,江苏省家电以旧换新优惠政策从今年8月20日正式执行,到明年5月31日结束。全省共有10家销售企业、8家回收企业和5家拆解企业中,获得以旧换新资质。在活动期间,省内注册登记具有法人资格的单位或具有当地户口居民,在购买电视机、电冰箱(含冰柜)、洗衣机、空调、电脑等新家电时,可享受新家电销售价格10%的家电补贴。但补贴设有上限,分别为电视机每台400元,冰箱(含冰柜)每台300元,洗衣机每台250元,空调每台350元,电脑每台400元。消费者选择中标回收企业后,通过网络、电话及其他方式提出交售旧家电申请。回收企业上门收购旧家电后,向消费者开具国家统一印制的家电以旧换新凭证。消费者再选择中标销售企业,凭有效身份证件、家电以旧换新凭证,到家电销售企业购买新家电。家电销售企业在销售新家电时直接为购买人垫付补贴资金。如果消费者选择的是同时获得回收和销售资质的企业,整个以旧换新流程可以“一站式”完成。

本次以旧换新最“人性化”规定在于交售旧家电品种与购买新家电品种不必对应,持凭证可以到中标销售企业任意购买五类电器中的一种。以旧换新凭证在全省范围内还可以通用。比如说,南京的消费者交售旧空调取得家电以旧换新凭证后,想在徐州购买一台4000元冰

箱,也可在中标企业享受冰箱的最高补贴限价300元。

旧家电回收价有点“鸡肋”

记者了解到,尽管国家给予的10%的家电以旧换新补贴很诱人,但旧家电回收的价格却有些“鸡肋”。以率先实施家电以旧换新的北京的情况看,不少旧家电的回收价格还不到一百元,远不如一些“游击队”给出的价格。这让消费者不免感到惋惜,觉得以旧换新补贴一定程度上缩了水。对此,相关人士回应说,旧家电回收价格较低,主要是回收的旧家电不再进入二手市场流通,而是统一由拆解企业进行拆解,所以不能等同于二手流通市场的旧家电收购价格。

业内人士更关注消费者升级意识

采访中记者发现,尽管在国家以旧换新政策实施前,不少家电企业已经出台各自的以旧换新的办法争夺市场,但因为品牌和款式种种原因,还是有一部分可观的购买力在等待国家补贴细则出台。不过,在等待“国家版”以旧换新的消费者看上的家电大多是中档产品,折抵以旧换新补贴之后,大多只要花两三千块钱就可以将家中服役十年左右的老家电更换。业内人士指出,等待以旧换新的这部分消费者对高端家电市场并不会太大拉动,但升级后的使用效果却能提高家电升级的意识,从而养成“享受型”的家电消费观念,才是对家电市场最大的拉动。

快报记者 杨成

互联网电视进行时系列报道之一

随着电脑在中国的普及,电脑的弊端已随之日益显现,在客厅中担当重要角色的电视能否搭载网络?更加舒适地坐在客厅里分享网络资源?于是,网络电视应运而生,如今,网络电视已势不可挡。彩电业正迎来一场“传统电视”向“互联网电视”的大升级,在这场升级中,创新为先的TCL在国产彩电品牌中成了绝对的潮人。



当电视“搭”上网络 TCL成互联网电视绝对潮人

【市场】 TCL成互联网电视最大赢家

记者在各大卖场采访时了解到,从目前已面市的互联网电视中不难看出,TCL更新的步伐是最快的,销量也是最大,据销售人员分析,除了功能比较领先外,型号比较全也是一个原因,TCL目前有S9、E9、M9三大系列的互联网电视可供选择,给消费者以更大的选择空间。

记者随机采访了正在选购液晶电视的杜先生,他说:“比来比去,我还是选择了TCL的

互联网电视。”杜先生表示,在比较多家互联网电视之后,相比较“浏览网页”功能,他更加注意产品“影视下载”功能是否强大,而TCL互联网电视恰恰在这方面特别强大。

【贴士】 如何挑选“最适合”的互联网电视

然而,对于当前品类繁多的互联网电视,消费者如何去挑选一台真正合适的产品呢?

广义上来讲,具备网络连接功能的电视,都可叫做“互

联网电视”。但专家告诉笔者,一台真正意义上的互联网电视,必须能够实现三大独特功能:1、能够实现网络视频的高速下载并播放;2、能够与家庭或个人电脑形成局域网,共享电脑里的影音图片文件,并可直接进行选择播放;3、拥有后台自动升级功能。业内技术专家告诉笔者,“互联网电视也还是电视,不是电脑功能与电视功能的生硬嫁接,互联网功能在电视上的应用,必须要考虑到消费者的使用习惯”。

快报记者 王多

Panasonic 美容体验派对登陆南京



8月15日,南京的百余位名媛佳丽,参加了由松下(电器)中国有限公司主办的“水漾美丽 Panasonic美容商品体验派对”。神秘嘉宾著名造型师小P老师神采奕奕地现身派对现场,与各位来宾分享了当下最前沿的时尚资讯、最贴心实用的扮靓心得。

同时现身活动现场的另外两位重磅明星,就是Panasonic

nanocare系列的“温冷铂金离子蒸汽美容器”和“纳米离子电吹风”,有着造型界魔法师之称的小P老师告诉我们“nanocare”名字的由来,是在“nano-technology”后加上“care”,意思是使用高科技技术细致入微地呵护人们的肌肤和秀发。Panasonic温冷铂金离子蒸汽美容器,温蒸蒸汽和冷喷雾双重交互刺激,深层补水

的同时,还可调节水油平衡。松下电器有限公司美健营销公司北林总经理表示,nanocare系列是Panasonic美容小家电中的明星产品,此次在南京的活动,以及正在全国20个城市筹备开展的Panasonic美容商品体验派对,是Panasonic为推广其以nanocare为代表的美容商品,而展开的市场活动的重要一环。

王多 整理



面板涨了,平板电视涨不涨?

近期,家电圈里风传上游液晶面板已经大幅涨价,平板电视整机市场也会随之价格上涨。业内甚至有人预言,下半年,平板电视价格将出现整体上升趋势!一向热闹的南京家电圈的平板电视市场会出现什么样的走势?对老百姓来说,最关心的莫过于,下半年平板电视,究竟涨还是不涨?

【背景】

面板价疯涨,32英寸屏涨得最疯!

记者在采访中了解到,面板价格的上涨其实并不是最近的事,主要原因就是受2008年下半年全球金融危机的影响,液晶面板企业纷纷采取降价、限产的措施来降低自身的产业经营风险,导致存量减少,从而带动面板价格的提升。眼下,随着库存渐渐销尽,平板生产商的利润压力越来越明显。

有业内人士透露,32英寸液晶面板价格在过去5个月中已经出现了70%左右的价格上涨,42英寸的出货价格从4月的320美元上升到目前的350美元,37英寸的价格从4月的250美元上升到265美元。由于液晶面板约占整机成本的60%到65%,面板涨价对整机厂商的利润造成了挤压。

【市场】

直接提价?有点难!

面板大涨,下半年的平板电视会不会随之涨价?在采访中,海信、TCL、创维等彩电品牌纷纷表示,在已有的产品上直接提价,对于终端销售来说是非常困难的,谁提价就意味着阵地的流失。

记者在各平板销售柜台看到,尽管面板已经开涨,但终端销售的提价趋势并不明显,海信南京分公司总经理何先进告诉记者,面板价格的上涨对生产企业的影响最严重,但生产企业是否会将这个影响最快地传导给终端,这个过程需要时间。

寻求出路“变相”涨价?

终端直接提价的确很难让消费者接受,然而面板实实在在地涨价了,生产成本大大地提高了,如果不提价,那么利润压力如何缓解?

TCL南京分公司相关销售人员告诉记者,目前互联网新品是TCL的推广重头戏,网络电视不仅是平板电视的发展趋势,更为消费者带来了更多的附加值,在面板涨价的大环境中,如果还一味地推广特价机、大力度的优惠来争取市场,那么厂家的利润压力就太大了,通过推广新品带动销售不能简单地定义为变相的涨价行为,毕竟新品不是“旧品新卖”,而是实实在在地给消费者全新的体验和功能升级。

对于“变相涨价”寻找出路这个说法,海信、创维等品牌的销售人员表示,旺季前推出新品这是惯例,也是促进销售的方式之一,在利润的压力下,现在很明显的变化是特价机越来越少,利润如此吃紧,特价机真的“推不起”了,完全就是亏本销售了。

快报记者 王多

活动时间: 8月22-23日



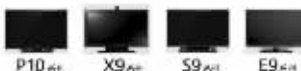
现代快报&TCL彩电联合推广 TCL互联网电视普及大风暴

拥有一台会自动升级的互联网电视,就不用担心电视会落伍了! TCL互联网电视的三大领先优势,让您的生活从此与众不同:首先,独有的后台在线智能升级系统,不断给您电视添加最新实用的功能;其次,也可以下载观看您喜爱的电影;而且,还能在线观看热播的影视剧,让您的生活始终与精彩同步; TCL联合全国商家共同让利,让您的生活在火热的八月惊喜升级!

提前电话预订、网上预订、现场预订,还有特别惊喜等着您! 网络报名地址: <http://tech.163.com/digi/tv/> (网易-家电频道首页)

活动地点: 全省各大家电商场TCL彩电专柜 详情以商场公告为准

025-84818647(南京)	13814616655(南通)
0510-82326379(无锡)	18912619290(苏州)
0519-88138060(常州)	0511-85211702(镇江)
0514-87205117(扬州)	0517-83717255(淮安)
0516-83810522(徐州)	13375258260(盐城)
13952612651(泰州)	0518-85832016(连云港)



现代快报 新闻中心 025-84818647 地址:南京市鼓楼区... 邮编:210008 电话:025-84818647 传真:025-84818647 www.kd.com.cn



广州2010年亚运会合作伙伴