

谁是最适合我的热水专家?

燃气热水器篇

南京的冬天又到了,热水器再次成为家电圈里的热卖品,而安全与舒适一如既往地成了消费者最为关心的话题,卖场里众多的“热水专家”究竟谁更安全?谁更舒适?谁是最适合我的热水专家? 快报记者 王多

冬天洗澡有烦恼? 海尔燃热方案全搞定!

冬天,相比储水式电热水器的“加热慢”的问题,燃气热水器备受青睐,然而在实际使用中燃气热水器也的确存在着不少让消费者担心的安全隐患,身边的热水专家们会如何解决呢?

推荐品牌:海尔

推荐产品: 圣火之心超越版燃气热水器



海尔最新推出的CO安全防护系统可以时刻监测室内空气情况,一旦发现CO浓度超过150ppm,就会即时声光报警、切断气路、启动风机排除室内过量CO,确保用户安全。

“II代蓝火苗燃烧”保证燃烧充分

第二代蓝火苗燃烧技术保证了燃气的充分燃烧,还通过低焰、低温燃烧来降低燃气热水器排放烟气中CO和氮氧化物的排放量,使CO排放量低于300ppm,氮氧化物排放量低于40ppm(最高标准),达到国际领先的欧V排放标准。

问题2

高层大风力,熄火怎么办?

各地气候环境不同,城市高层住宅楼越来越多,楼高风力大,会出现大风从热水器排烟管倒灌、中途熄火、点不着火和点火爆炸等情况。

海尔方案 智能风压技术

当遇到大风、台风等意外情况时,燃气热水器容易发生倒灌,导致燃气燃烧不充分或熄火,海尔设有智能感应程序,配合直流变频风机,能根据外界风压主动调整风机转速,即使在大风等恶劣条件下,也能确保燃气热水器安全稳定工作,确保燃烧不受影响,始终保持排气畅通。

问题1

洗澡还会遭遇“煤气中毒”吗?

热水器通常安装在厨房或卫生间,空气流动性不够理想,此外如果遇到燃气燃烧不充分、燃气泄漏等问题,都会造成室内一氧化碳的浓度超标,从而导致中毒,这也是燃气热水器安全事故发生的根源所在。

海尔方案

“一氧化碳安全防护系统”全程监控

问题3

热水器在厨房,洗澡时调温太麻烦!

不少家庭的燃气热水器是安放在厨房的,如果洗澡时需要调节温度必须请家人帮忙,如果一个人在家的话就更加麻烦了。

海尔方案 无线穿墙遥控技术

海尔的这一人性化遥控,可以穿过3层墙,遥控30米,基本可以解决燃气热水器安装在厨房、使用在浴室、调温不方便的难题了。

问题4

洗澡时水温忽冷忽热?

你有没有遇到过洗澡过程中水温忽冷忽热的情形?南京的冬天,如果洗澡遇到这样的问题真的很让人抓狂。

海尔方案 ±1℃精确恒温技术

燃气热水器的水温易受水压、气压的双重影响,海尔采用微电脑智能恒温控制系统,当进水、进气压力波动时,可自动感应供水流量,并随之变频调节燃气供给量和风机转速智能实现水温恒定,依据设定温度,偏差控制在±1℃以内,时刻体贴您的肌肤,不再忽冷忽热。同时智能变频恒温技术还可实现33℃-55℃可调温度,并设有高温区60℃-70℃。

市场聚焦

冬季也热卖 空调市场迎来新增长点

十一月份接连跳水气温让江苏跑步进入了冬天,也给空调市场带来新的机遇。记者日前在市区多家大型家电卖场看到,空调柜台前都格外热闹。不过,没有炎夏购买空调的一丝冲动,消费者在冬季选购空调更加考究,常常货比三家反复斟酌。热效果能不能保证,耗电会不会比夏天多,成了消费者挑选空调时问得最多的问题。

冬季促销力度堪比炎夏

空调行业有句俗话,制冷是本分,制热是本事,可以说,寒潮来临时才是真正考验一个空调品牌产品品质是否过硬、服务反应是否迅速的时刻。2009年对于国内空调行业是“分水岭”的一年,各大品牌在国家多个利好政策中受益,并顺应国家节能减排政策和热点,开始主推高效能和变频空调,迎合了消费者的需求的同时,也赚了个钵满盆盈。经过今年行业大战洗礼的空调品牌自然也不会放弃气温陡降这个在冬季促销的良机。2009年空调战中一直扮演“价格杀手”的格兰仕空调率先发布“价格雪崩”的抢眼广告,推出了空调最低半价的优惠促销。随后,打响2009年空调大战第一枪的行业巨头美的空调也在上周末进行了大规模促销。与年初相同,美的在促销广告中依然以笃定的自信建议消费者对比各品牌型号价格,但与年初不同的是,美的本次还联合了旗下各空调、冰箱洗衣机品牌,为消费者献上一场家电“团购盛宴”。当然,商家如此大力度的促销也激发了消费者的购买空调热情,各家卖场空调柜台前都出现了提前预订火爆场面,就连一些暂时还没有推出优惠活动的空调品牌销售也被拉动了不少,从各品牌促销情况看,高效能和变频空调依然受到了消费者的钟爱。

空调业赢得冬季“小高考” 火爆的销售让各空调品牌沾沾自喜,也都感叹,如果说夏季空调市场如同莘莘学子一年一度的高考,现在的冬季促销就越来越像眼下即将进行的“小高考”。面对不期而至的寒潮降温正式彰显一个空调品牌以消费者为主导的经营理念和服务态度的时刻。空调业能否在严寒之时一如既往让消费者体验到稳定的产品品质和满意服务,对各空调品牌都是一个考验。从目前各品牌积极应对冬季市场的力度和消费者的认可等方面看,空调业已然赢得了冬季这场“小高考”。

率先促销的格兰仕空调专门应对冬季市场推出了解决了传统空调热效率低的这一难题的光波空调。普通冷暖空调采用电辅加热,其加热管一般只能承受300W-400W的功率,热转换效率约为28%。而光波空调采用的光波管制热,至少可承受800W功率,最高可达1200W的功率,制热速度和效率得到大幅提升,约是普通电辅加热热能的4倍。大力主推变频空调美的空调更是针对空调业使用投诉冬季高于夏季的特点,于11月23日推出为期一个月的变频空调制热不满意,无条件退换货,不仅表明了对自己产品品质的高度自信,也树立了变频空调品质标杆和服务新标杆。同时,美的空调经专业培训严格考核上岗的国内首批专业变频维修工程师已经整装待发随时候命,以快捷的响应机制和专业的技术服务,为消费者提供更可靠的安装服务和制热保障。

南京美的制冷产品销售有限公司总经理何方龙介绍说,作为更节能、更舒适、更环保的空调市场发展方向,变频空调在国内市场的发展更迅猛,销量已占空调总销量的17.33%。变频空调一开机,即以最大的功率工作,使室温迅速上升到设定温度,制热速度比定速空调要快得多。当达到设定温度后,变频空调又会转为低频运行,实现节能的同时保持室内恒温。而在冬季市场上变频空调的优势更加凸显。因为影响空调制热性能的因素,在于空调的压缩机、换热系统和运行频率等核心技术,能否安全、高效地应用电辅助加热功能,实现空调在超低温环境下的强劲制热,是长期以来困扰空调制热技术升级的一个关键难题。美的变频空调掌握的高效双转子压缩机、可控PTC材料电辅助加热、高金镀膜换热系统和高频制热设计四大核心制热技术实现了变频空调更快速、更强劲的制热效果和品质保障,全面引领变频空调制热核心技术的升级。美的变频空调的130赫兹超高频制热设计,可以实现空调开机后变频压缩机转速高达130转/秒,在同样条件下输出制热量大大优于普通定速空调。同时,美的在变频压缩机制热强劲的基础上增加了安全、高效的可控电辅助加热功能,采用半导体陶瓷取代传统的电阻丝,使美的变频空调即使在恶劣的超低温环境下也可以强劲制热。此外,双转子压缩机的双汽缸制热动力、采用第三代金色亲水铝箔的高金镀膜换热系统等制热核心技术、部件的应用,均使美的变频空调的制热性能高效持久,为用户营造一个温暖的冬季。

冬季市场有望成为空调行业“新富矿” 业内人士分析认为,长期以来消费者冬季取暖的首选还是大功率电热取暖器等设备。但由于受阶梯电价开征的影响,消费者今后必将更加重视取暖电费的支出,相比传统大功率取暖设备,空调省电节能的优势非常明显,这势必大大助长了消费者冬季使用空调的热情。今年入冬较早也是空调业难得的促销与展示品质的良机,各空调品牌在积极促销的同时,更应开发出适合冬季使用的功能和产品,待消费者进一步树立空调产品制热性能的口碑后,冬季市场有望成为空调行业又一的“富矿”。 快报记者 杨成

Haier advertisement for CO safety protection system. Includes text: 'Haier 一个世界一个家', 'CO安全防护系统 分秒守护您的安全!', '活动内容: 购买超越系列,整机3年保修; 周六周日在苏宁五星国美各卖场购买超越系列任一款,送微波炉一台,数量有限'.

体验别样的高清网络大平板

2009年,海信电视以蓝媒网络多媒体技术全面革新平板电视传统形象,“蓝”即蓝光高清、超级解霸;“媒”即网络多媒体。“海信蓝媒”迅速演变为功能强大而丰富的家庭网络多媒体娱乐中心的代名词。 画质革命 海信蓝媒LED产品集合多种先进的画质提升技术,以LED晶彩引擎实现智能色域分

析,对红、绿、蓝三基色显像及处理技术进行改进,使每个像素的色彩表现力发挥至极致。 超级解霸 海信蓝媒液晶电视全新升级芯片设计,实现超强解霸。通过USB接口可高速读取H.264、VC1、MPEG、RMVB、杜比Dolby、DTS、AAC、LPCM等高清音视频格式文件。 海量下载

Advertisement for Haier network tablet. Includes text: '平板大讲堂', '热播大片、最新剧集、热门动漫等影视资源随心点播。', '在线FLASH课堂点播,FLASH益智游戏,寓教于乐,就在蓝媒FLASH平板课堂。', '赶快登录lanmeiled.hisense.com,更多关于蓝媒的故事,还有丰厚丰厚的蓝媒代金券等您来分享!'.

太阳雨集团年产销太阳能热水器率先突破百万台

据悉,截至10月底,江苏太阳雨集团2009年太阳能热水器产销量行业内率先突破百万台,一举刷新中国太阳能光热行业的年产销纪录,太阳能光热行业集中化进程正式开启,新能源“航母级”集团企业呼之欲出。 自2006年太阳雨推出“保热墙”技术,开创太阳能光热行

业保热蓝海以来,太阳雨太阳能产销量以成倍速度增长,不断刷新企业销售纪录。2008年太阳雨1.028亿中标央视黄金资源,大大提升了太阳雨品牌的知名度。2009年是太阳能热水器下乡元年,太阳雨作为太阳能下乡的积极推动者,在太阳能下乡竞标中取得优异成

绩,以中标产品最多,中标区域最广,中标价格区间最宽领衔太阳能下乡,太阳雨独创的“城乡联动”营销策略更为太阳能家电下乡锦上添花。技术研发、品牌建设、促销政策三管齐下,太阳雨在2009年取得丰硕成果,今年1-10月份,太阳雨实现近80%的高速增长。 杨成