

抵御沙尘天 小家电营造绿色微环境

虽然一直以来,春天的风和日丽都受到了很多市民朋友的期待。但在这个季节,突至的沙尘天气也困扰着很多朋友。此时,你是不是也期待能有一处空气清新的“避风港”,带你逃离沙尘天?那么,不如关上家门,用小家电为自己打造一个绿色的微环境吧。

一层防护:防尘

人们出行时可以用医用口罩来抵挡风沙、雾霾等对呼吸道系统的危害。但在如此风沙天气下,我们又应该如何应对室内的灰尘污染呢?如果你精于家务,一定知道彻底地清洁市内环境是当务之急。所以此刻,一款超大功率的吸尘器一定是打造绿色环境的第一步,有了它的超强大吸力,一定能将屋内的灰尘一到而光。

代表推荐:德尔玛 DX122F 吸尘器
推荐理由:德尔玛 DX122F 吸尘器亮黄色的外观设计,给人一种青春活力的感觉。同时,它还采用进口水过滤系统,过滤效率高达 99.99%,超级水过滤内芯,漏斗式过滤嘴设计,能更有效地过滤垃圾。

二层防护:净化空气

想要打造属于自己的绿色微环境,怎能少得了空气净化器的帮忙?据了解,目前市售的空气净化器,能够吸附、分解或转化各种空气污染物(一般包括 PM2.5、粉尘、花粉、异味、甲醛之类的装修污染、细菌、过敏原等),有效提高空气清洁度的产品。有了它,纵使屋外狂风大作,你的小窝里也一定清新如夏。

代表推荐:夏普 FU-W240SR 空气净化器



推荐理由:夏普 FU-W240SR 空气净化器采用夏普特有的净离子群空气净化技术,产品通过等离子放电产生并释放出自然界相同的正负离子,能有效抑制浮游病毒,分解和去除浮游的霉菌。

三层防护:空气加湿

相信有了前两层的防护,你所在的“微环境”已经很干净了。但空气净化器的使用,难免让空气显得干燥。此时,你便需要一款加湿器为你的绿色微环境加分。目

前市面上的加湿器以超声波加湿器居多。其采用每秒 200 万次的超声波高频震荡,将水雾化为 1 微米到 5 微米的超微粒子和负氧离子。负氧离子,达到均匀加湿,能清新空气。

代表推荐:伊莱克斯迷你加湿器
推荐理由:伊莱克斯 EEH053 迷你加湿器的外观小巧,时尚新颖,放在室内也是一个不错的装饰品。它的无水箱设计省去了用户换水的烦恼,直接用纯净水瓶,就可以享受雾气散发带来的滋润。

本报记者 刘琼

业界资讯

智能家电产值 未来 10 年将飙升 200 倍

“面对五花八门的智能家电,愣是没挑出一件,我想我迷失在智能的海洋里了。”如今,走进卖场,有着如此想法的消费者一定不在少数。

近年来,随着科技的不断升级,智能成为了家电行业最热的热词。盘点最近几年各大家电厂商的新品发布,就会发现一个共性,那就是大家都不约而同地将智能家电作为了一个产品研发的重点方向,各大厂商所推出的各式智能家电产品也层出不穷,让大家有一种“无家电不智能”的感觉。

据相关机构的数据统计显示,2013 年智能电视的市场渗透率为 50%,预计 2014 年智能电视市场总量将 达到 3128 万台,渗透率也将提升至 69%。这意味着,智能家电产值未来 10 年将飙升 200 倍,到 2020 年创下 10000 亿元的市场产值。继智能手机颠覆传统手机之后,智能家电和智能空调产品正在成为科技领域新的增长点。

(刘琼)

2014 冰箱消费趋势 实用、性价比、大品牌

眼下,随着生活水平的提高,消费者对冰箱的要求越来越高,全能型冰箱越来越受到消费者的青睐,成为冰箱消费新趋势。而在此基础上,“智能、互联、全能、大容量”一个都不少。

来自相关调查机构的数据显示,在冰箱产品的众多性能中,消费者对一级能效产品的关注占比近九成,达到了 87%,对大容量的对开门和三开门关注占比高达 71.5%,对电脑温控性能的关注比也达到了 67%。

由数据可知,消费者购买冰箱时的关注点仍集中于节能、控温和冰箱容量等实用的性能。而智能和互联,也是目前整个家电行业尤其是冰箱消费中最为热门的话题。几乎一夜间,智能购物、远程控制、人机交互等功能似乎已经成了企业研发冰箱新品时所追求的“标配”。

但面对愈加先进但价格越来越高的冰箱产品,高性价比则成为了消费者选择时的首要关注点。有数据统计,高性价比的产品和在国内的冰箱市场上具有较好口碑的大品牌产品依旧受到大部分消费者的青睐。

对此,有业内人士认为,在购买冰箱产品时,品牌不仅代表着企业的技术实力,也代表着产品的质量和售后服务品质,选购大品牌,就意味着产品出现质量问题的风险更小,同时一旦出现问题,也可以得到及时妥善地解决,因此,同质的产品消费者宁愿多花一点钱购买大品牌。

(刘琼)

大吸力成高端油烟机主流 老板续写 16 年销量第一

还显示,自 2012 年以来,网民对油烟机吸力的关注度上升了 38%,吸力已经成为除款式、价格以外,消费者最关注的因素。并且吸力关注度持续上升 39%,这也就显示大吸力油烟机倍受消费者认可。

自 2008 年老板电器推出首台大吸力油烟机以来,从首创免拆洗技术到双劲芯技术,再到如今极速洁净平台的开创,到大吸力四大标准的树立,老板电器始终引领行业发展。

中怡康数据显示,大吸力油烟机已经成为近年来增长最快的烟机品类。从 2011 年-2013 年,油烟机大吸力细分市场规模,由零售量 11.3%提升至 19.17%,零售额更是由 16.2%提升至 27.19%。而老板电器也始终占据着大吸力市场六成的市场霸主地位。

智能大吸力油烟机全新亮相 引领高端厨电流行趋势

据了解,2013 年,老板电器大吸力油烟机,不论是在苏宁、国美等线下卖场,还是天猫、京东等网上商城,全面领跑各大渠道。

2014 年,老板新一代大吸力油烟机全面亮相,以智能化引领高端趋势。“智尊 95”套装中的大吸力油烟机 9500,实现了操作的智能化和互动性,在厨电行业实现了巨大的突破,一举夺得德国 IF、最成功设计及艾普兰等国内外重多项奖;而搭载了极速洁净平台的净界 A7 套装中的 8218 烟机,从“拢吸、强滤、速排、节能”四个方面对“大吸力油烟机”的行业标准进行重新定义,引领行业进入大吸力时代。8218 一经推出就得到了消费者热捧,同时开创了 6000 元高端吸油烟机市场的新格局。

未来三年,老板电器将全面启动新一轮战略规划,以产品差异化、品牌高端化、渠道多元化,全面实现 3 个 30%的企业战略,继续引领行业健康有序发展。

(韩莉)

国美电器携手异业单位开启年度大促 五一裸价感恩 全民直击真低价

4 月 25 日:国美 & 甘肃交通广播电台、杨氏婚纱摄影楼团购专场;4 月 26 日:国美 & 鑫报、大西北网、蒙娜丽莎影楼专场;4 月 27 日:国美 & 新世界百货、兰州晨报、兰州晚报专场;4 月 28 日、29 日:银联持卡人 & 中国银行、建设银行持卡人特惠专场;4 月 30 日:国美携手兰州电视台、银联持卡人、兰州碧桂园团购夜宴……

日前,记者了解到,五一黄金周到来之际,为了将更多的低价带给消费者,国美将携手异业单位,全面开启五一裸价特卖。与此同时,国美还将与本周正式开展“全民直

击真低价——五一超级黄金周”大型促销。活动期间,国美承诺:低价商品如无货,单台赔偿 300 元;卖场 WIFI 全开,差价双倍返还;一线品牌,畅销品牌,全线参加。

值得注意的是,在“滴滴打车”和“快的打车”降低打车补贴的时候,国美在五一黄金周期间推出了全民请打车活动,期间消费者持卡至国美门店消费满 500 元,即可报销当天来店车费,最高可抵扣 50 元。国美推出此活动旨在消费者方便消费者到店消费,尽快缩短路程时间迅速完成购物,也是消费者继价格、体验、服务之后的又一重要的消费

需求。

此外,在彩电方面,国美还推出了凡到国美门店“单品套购”买大屏送小屏的特色促销活动,即购买指定品牌 50 吋以上的彩电即可享受指定品牌 32 吋彩电一台。国美相关负责人透露,国美已经提前备货 120 万台彩电整装待命,产品涵盖全价格段、全规格段,价格跌破历史新低。

在 3C 数码产品方面,国美特别推出“跨渠道换新”优惠政策,消费者可凭在任意商家购买的同品类购物发票,参与国美“跨渠道换新”补贴活动,即在成交价的基础上再

享受到最高 10%的优惠补贴。

业内人士表示,在一些企业发展前景并不明朗的时候,国美在 2013 年拿出了亮丽的成绩单,证明了自己仍然是家电零售渠道的首选,因此,在家电销售的旺季,国美这样的家电销售大渠道肯定会受到各个厂商的追捧。

另据了解,五一期间,国美全场商品将随时跟踪市场价格及时下调,保证所有商品的绝对价格优势。本次降价活动覆盖面之广,力度之大,绝对超出甘肃国美初进金城时的情形。一系列低价的背后,是国美供应链的强力支撑。依托采购能力、物流能力、IT 能力,国美从行业传统的返利模式升级为了直接采购、包销定制等对商品成本的具有强力把控和产品结构差异化的模式。这保证国美在提升自身毛利率的同时,有实力为消费者提供全渠道、全规格段、全价格段的低价商品。

(刘琼)