

冷气来袭暖家电上柜

节能健康产品最走俏

俗话说“一场秋雨一场寒”，随着天气逐渐转冷，家电市场也刮起了“换季”风，各类冬季家电的销售正在升温，足浴盆、热水器、加湿器等家电已被摆在了卖场最显眼的位置。

“暖冬家电”开始上柜

走进家电卖场，随处都能感受到冬季家电带来的暖意，足浴盆、加湿器等被贴上了大大的标签，放在促销区内。据卖场的促销

员介绍，冬季小家电产品季节性很强，进入10月份开始，销售就一路看好，有些产品原先半个月都卖不掉一件，现在一天就能卖掉十几件。

记者走访发现，如今市场上销售的“暖冬产品”令人眼花缭乱，产品的附加功能也越来越多。以电暖器为例，常见的就有油汀式电暖器、暖风机、电暖扇等多种类型，有些电暖器还带有遥控装置，可以定时、定温，并显示温度。

节能健康产品走俏

采访中，记者看到，不少家电都被贴上了“超小”、“超薄”、“节能”、“健康”等标签。而在如此多的标签里，“节能”与“健康”则最受消费者关注，各品牌的促销员也把这两点当作了产品的卖点大力宣传。

“现在，居民生活用电试行阶梯电价政策，如果家电的耗电量高，的确是不敢买了。”一位正在家电卖场选购电器的王女士告诉

记者，她们家一到冬天，用电量就直线飙升，因此买家电肯定会首选节能的。

“冬季家电确实节能、健康的产品卖得最好，顾客的关注度也最高。”某家电超市的负责人告诉记者，目前新推出的家电产品往往都会打着节能、健康等旗号，因为这样容易被消费者接受。如暖风机附加的空气过滤、负离子净化空气功能，电暖炉新增了加湿装置，还有的电暖器宣称具有红外线保健功能。 (郑星)

家电业景气度趋稳 质量消费将占主导

三季度中经消费品产业景气指数显示，相关行业运行基本平稳正常，景气度缓中趋稳，特别是家电产业，三季度预警指数为76.7，已是连续两个季度回升。

业内专家指出，从数据来看，三季度中经家电产业景气指数只是较上季度略降0.1点，下降幅度微乎其微，同时预警指数已连续两个季度回升；而从政策来看，节能家电补贴新政策的效果正逐步显现，对行业的趋稳产生了正面作用。所以，从这两个角度可以清楚看到家电行业正处在回升过程中。

“当前，从政策取向来看，如何能让经济增长的质量更好，如何能让百姓得到更多实惠，对此会有更多相关消费政策来配套。”林耘说。(据新华网)



随着网上购物的兴起，购物体验的提升带来了消费者的认可和电商销售规模的提升，但是飞速扩展的市场却在后续环节患上了“肠梗阻”，退货难、换货慢已经成为制约网络购物行业发展拦路虎。

大商电器 感恩大放送

11月1日，对于信阳的消费者来说，是一个值得铭刻于心的日子——震撼全城的大商集团17周年店庆活动盛大启幕。

据了解，在大商集团庆日期间，无论是在东北三省，还是在河南信阳，消费者都能感受到大商集团因感恩而真诚“烹制”的优惠盛宴：超低折扣、实惠满减、高额返券。消费者花钱少了，但所买东西的品位和质量提高了，老百姓切身感到大商集团感恩回馈的温暖；惊喜礼品、幸运抽奖、高倍积分大回馈，更是让老百姓惊喜于集团店庆带来的幸运。

大商集团作为中国最大的零售业集团之一，无论从营业收入、店铺总数、员工总数，还是建筑面积，在同行业无疑都是领先者，是一个拥有强大发展实力的无敌军团。此次店庆，大商集团所辖百货店、大型综合购物中心、大型综合超市以及以电器、家居为代表的专业店四大主力业态全面联动，回馈商品品种丰富。活动期间，18元可当作100元花，购物可在参加活动的范围内使用此券；在新玛特、千盛百货购买电器在参加活动的基礎上，还可享受18倍的高倍积分；另外，返购家电满一定金额只需加18元即可换购200元至1000元的任意商品；百货、电器共贺集团庆，双重好礼送不停，购物满金额还可领取时尚好礼；购物满300元还可在新玛特、千盛百货共同参与集团大抽奖活动，最高可赢取海尔大1.5P冷暖空调或new ipad一台，一次购物，多次中奖机会。

大商集团此次店庆的现场活动会让众多消费者趋之若鹜，将集团内各大店铺幻化为巨大的全民同庆大舞台，引发了一场全城热购和举城同贺的热潮。

(张海申)

中国彩电产业基地向北转移

话语权增长

日前，创维集团宣布启动内蒙古建设项目，在呼和浩特经济技术开发区全面启动“模组一体化暨300万台整机扩建项目”，国内彩电巨头正加速在内蒙古布局制造基地，以此辐射中国西北部的广大市场，而此前困扰南方制造企业的“南机北调”矛盾有望得到极大缓解，外销至中亚和俄罗斯市场的物理距离也将缩短。

“百亿”产值项目落地

中国彩电产业未来十年的市场潜力在哪里？“向西、向北看”，创维新闻发言人李从想认为，目前3D、LED液晶电视的更新换代正在东部和一些发达省市如火如荼地进行着，而下一阶段的市场格局和市场潜力则在西部和北

部，国家正进一步扩大内陆和沿边开放，大力实施向西开放，按照国家政策，西部、北部地区的发展会很快，彩电市场潜力巨大。

创维集团总裁杨东文认为，一线城市和发达地区在发展彩电等产业聚集的大规模生产制造上，已经缺乏人工成本和各种资源配置的优势，而西部、北部省份正逐步显现竞争优势，彩电等生产型制造业向西、向北转移是“明智之举”。据了解，创维预计至今年年底，创维内蒙公司至2013年年底，自产产能再次提升到年300万台规模，届时可实现年产值超过100亿元。

国产彩电企业话语权增长

据创维内蒙工厂负责人介

绍，此次扩建将原有的两条LCD生产线，升级为更具有市场潜力的四条LED背光液晶电视生产线，新建的生产线可以生产42寸到55寸的液晶电视，填补了创维集团此前在中国北方地区不能生产、组装42寸及以上LED液晶电视机的空白。

不难发现，国内液晶电视巨头加速布局北部生产基地，意在争夺北方市场，辐射西部市场。“部分外销产品的销售也将在这基地生产”，梁启春透露，内蒙古基地与中亚和俄罗斯等市场的物理距离也较之前的基地缩短不少。

创维方面认为，随着两家企业的建设项目启动，此前困扰南方彩电品牌的“南机北调”、物流

成本等矛盾将极大缓解。值得注意的是，除了国内的建设项目，昨日还有消息称，彩电企业还在加速整合全产业链，来自台湾媒体的消息称，台湾当地的面板企业华映有可能会被TCL集团旗下的华星光电纳入麾下，甚至两家面板厂后段模块制造已经展开合作，为后续的合并铺路。如果消息属实，华星光电将通过华映快速扩充面板产能，提升在全球面板产业的话语权。

可以确定的是，在日资企业衰落的背景下，中国彩电企业正在发挥越来越大的影响力。根据市场调查机构奥维咨询数据显示，中秋国庆双节期间，创维等本土电视品牌占有率从去年同期的59%上升到67%。(刘新宇)

全国连锁

大商电器

您一辈子放心选择

千盛百货负一楼(一店)

地址: 新玛特六楼(二店)