

家电安装“二次收费”

消费者有权说“不”

消费者购买家电时,商家往往承诺免费安装,但到安装时,承诺的免费安装在材料费面前就成了“一纸空谈”。针对此问题,日前,消费者刘女士拨打热线诉说了自己的遭遇。

事件回放:据刘女士介绍,最近

新房装修,她花费1000多元购买了一台燃气热水器。第二天,商家就把货送到了家中,但是在安装时却出现了分歧。安装人员告诉她,要在墙上打孔,难度大,需要收费60元,同时安装热水器还要两个阀门、两根水管等材料,也需另外付费。刘女士

当即表示想自购安装材料,安装人员却称,自购材料可以,但出了问题不负责“三包”,后期上门维修的话还要再收上门费。无奈之下,刘女士只好放弃自购安装材料。

消协说法:“家电安装的二次收费一直属监管空白,我国目前对此也

没有出台相关法律法规。”

12315 热线工作人员表示,但我国《产品质量法》明确规定,企业生产和销售的产品,必须能够满足消费者的正常使用,并且要将收费项目明确告知消费者。因此提醒消费者,安装时商家若不提前告知,消

费者有权对“二次收费”说不。当商家的收费离谱时,消费者有权使用自己购买的质量合格的配件,并且商家不得强制消费。如果消费者自行购买配件安装,商家的售后安装服务和产品“三包”服务不能因此打折扣。

(据新华网)

新品层出不穷 四月热销平板电视预测

纵观现今的电视行业可谓是智能、语音、超高清技术三国鼎立的时代,近期各企业发布的新品也都是具备这三个最新技术的。那么到底有哪些电视产品能在四月热卖呢?我想这是消费者所迫切关注的。

为了给近期选购平板电视的消费者提供帮助,接下来,笔者就为大家大胆预测能在四月热销的几款平板电视,这其中包含已经上市一段时期的主力热销机,也不乏刚刚问世的电视“新宠儿”,希望能给选购平板电视的消费者提供一定的帮助。

时尚优雅设计: 三星电视



新推出的三星旗舰款 F8000 系列智能电视在外观方面延续了三星一贯的时尚优雅设计理念,创新的新月时光设计,让电视面板从正面看来仿若悬浮半空之中,呈现出简约大气之感,6.35 毫米的超窄边框创造出更广阔的视野。无痕的简约背板,使整个电视无论从哪个角度看都彰显产品极致之美。

据了解,三星旗舰款 F8000 系列智能电视推出 55、60、65 和 75 英寸大屏,多种尺寸能够满足消费者的个性化选择。三星旗舰款 F8000 系列智能电视从内到外的全方位智能提升,为用户打造最领先的智能电视科技新体验,这也为 2013 年智能电视的发展引领了一个新的潮流。

4K 高端机型:索尼

优雅的工业设计一直是索尼产品的重要特点,也是与其他品牌产品形成明显区隔的独特优势,新推出的 X9000 系列就拥有这一优雅的工业设计。新推出的 2013 新款 BRAVIA 4K 液晶电视 X9000A 系列搭载高画质的索尼 4K X-Reality PRO 及创新的索尼特丽魅彩显示技术,结合先进 4K 技术带来的超精细画面细节和丰富色彩,拥有索尼有史以来最真实的画质,为消费者带来最好的观看体验。



手控高端机型: 三星 UA55ES8000J



三星 UA55ES8000J 是一款 55 寸 3D 智能 LED 液晶电视,它拥有超窄边框及船型概念底座,双核 CPU 使其性能更加强劲,独特的手势控制令人率先感受未来电视带来的智能体验。万维家电网近日从市场获悉,目前三星 UA55ES8000J 售价 17599 元,对电视外观及应用有要求的朋友可以重点考虑一下。

(据万维家电网)

“云空调”为家电产业升级提供新路径

下班提前开启空调,到家即可享受温暖或清凉;天气有变化,空调自动与当地天气预报平台连接,生成最佳的空气调节软件……与传统的空调相比,这种空调似乎更聪明了,它有一个名字,叫“云空调”。因为云技术的应用,人们可以通过远程操控实现空调的智能化。

近日,由广东省智能家电研究院主办的“大数据时代的空调云应用——2013 云空调高峰论坛”在北京举行。据云空调首席设计师、志高空调董事长郑祖义介绍,云空调是指在制冷核心技术的基础上,运用云计算技术对现有应用进行升级和管理的智能化空调设备,它拥有海量云端服务资源、个性化舒适性定制、远程控制等众多应用优势。

(邓凯)

家电品牌再曝能效等级不达标

7 日,记者从质检总局的官网上了解到,质检总局近日对国内生产的日用消费品、工业生产资料等 13 类产品质量进行了国家监督抽查,其中抽查的电磁灶、电饭锅等种类的家电产品中,再有多品牌在能效等级上不符合相关标准的规定。这是继今年 2 月上海洗衣机、电冰箱等产品抽查发现企业能效等级上存在不合格项目之后,又一起产品能效不达标事情,显示家电行业能效等级存在较大漏洞。

(据《广州日报》)

变频空调

能效新标 6 月实施

记者从相关部门获悉,我国变频空调能效新标准《转速可控型房间空气调节器能效限定值及能源效率等级》已完成审定并进入报批阶段,将于 2013 年 6 月 1 日正式实施。根据能效新标准,当前的 3、4、5 级能效的高能耗空调产品将于 6 月退市。

据业内人士介绍,新标准将变频空调的能效限定值从现行的 3.0 提升至 3.9,即现在的 1 级、2 级能效空调等级会自动下调 1 级,分别变为 2 级和 3 级,同时新增 1 级能效等级。空调的市场准入门槛由 5 级提升至 3 级。也就是说,目前 3~5 级能效空调将在 6 月新标准实施后彻底被淘汰。

据介绍,近几年空调市场的节能风已相当普遍,变频空调占比逐步提升,越来越成为市场主流。一位业内人士称:“变频新国标对于能效等级的调整必将带动变频产品结构进一步优化,对整个空调行业也是一次洗牌,甚至加速速机的退市步伐。”(刘文静)

家电市场吹起“定制风”

您会购买定制家电吗?

日前,某电商网站为网友定制了一款售价为 2599 元的 42 寸 LED 智能超薄电视,在短短一周内收到 7 万个预约申请,发售第一天销量就超过万台。不仅在线上,记者注意到,这种定制化消费形态已经开始延伸到线下市场。业内人士预计,定制模式让家电生产商和销售商看到了一个新的利润增长点,大规模定制时代或将到来。

“C2B”颠覆“B2C”

其实早在去年,天猫便联手家电生产商举办定制团购活动,当时创下了开卖 1 天半,销售 8.3 万台的纪录。之后,又有空调厂家联手团购平台展开定制团购,消费者可在空调的功率、面板外观、功能等方面通过投票方式随意搭配,最后选定两款机型进行量产,短时间内完成了团购定制万台的销售奇迹。

“C2B”即“customertobusiness”,也就是消

费者向企业提出个性化需求,企业据此生产产品。”资深 IT 行业评论人李桦认为,这种定制模式能够让消费者获得类似产品更高的性价比,从而将原本分散但数量庞大的用户聚合,形成强大的采购力量。“C2B”模式已经成为电商差异化竞争的重要手段,正在以“家电定制”为突破点,颠覆传统的“B2C”格局。

延伸至线下市场

记者同时注意到,“C2B”模式已开始延伸到线下。日前,一些家电生产商纷纷联手连锁卖场,在津城展开了一场家电定制大战。

“在‘C2B’模式下,工厂直接推出定制机型,用户可以先预订,预订量达到一定数量后,工厂再进行生产,从而减去各种中间成本,价格大幅降低。最新定制款 58 寸新品云电视,售价仅为 5599 元,比同类商品售价低 30% 左右。”某品牌彩电天津地区负责人介绍,之所以

延伸到线下市场,更多的是迎合消费者需求,打破价格战,为传统渠道赢回更多人气。天津苏宁相关人士透露,门店去年就推出了以互联网传输、物联网感应和智能家电终端为一体的智能家居定制化集成服务。今后将不断尝试新的经营模式,根据消费者的需求向厂家定制产品。

定制家电须谨慎

“家电定制化消费形态会促使整个产业生态由传统单向的‘制造企业—渠道—消费者’转型成双向的‘消费者—制造企业—渠道—消费者’。”天津市家用电器行业协会秘书长武淦表示,不过,定制家电的服务链相对更长,生产标准化也更难操作,这就要求家电企业具备过硬的生产制造技术,并提供完善的服务体系。对于消费者而言,选择定制家电要从实际出发,不应只看重价格,还应特别注意定制时相关的服务、售后等是否完善。(据《滨海时报》)