

# 电商“双十一”广告战 今年玩“内涵”

“双十一”电商大战开打在即,各电商企业试图在广告语上先声夺人。近日,苏宁、京东、易迅等电商企业纷纷推出了指向明确的“双十一”广告,通过线上、线下、电视媒体等渠道“轰炸”用户。率先推出“双十一”购物狂欢节的阿里集团,则于5日高调宣布,淘宝刚刚获批的基金销售平台将首次参与“双十一”购物狂欢节。

## 苏宁广告卖力宣传购物节

最近,每天搭乘公交车上下班的市民黄小姐发现,移动电视里频频播放着苏宁的一则促销广告。

“他能陪我四天四夜,你呢,就一天!上网、逛街他都行,你呢?”随着“好声音”学员吴莫愁的出现,屏幕上亮出了苏宁首届O2O购物节的广告。“开始我不明白这个广告是什么意思,看多了才反应过来,这个广告是说苏宁今年的促销要持续四天四夜,而且不仅局限在网上,会联合线下门店一起搞活动。”黄小姐告诉记者。

记者了解到,苏宁此前曾宣布,将于今年11月8日至11日期间推出第一届O2O购物节。

## 京东把广告打到阿里门口

在“双十一”的广告方面,京东也玩起了新花样。

上周,有阿里巴巴员工在社交工具上透露,京东的广告都打到阿里巴巴杭州余杭园区了。记者则在不少道路广告牌上看到了这样一则广告:“对不起,京东没导购陪您侃大山,但有千万用户帮您做选择。”

5日,京东公关人士向记者介绍,京东从11月1日起启动的年度促销将持续到12日。除了在各大城市推出“双十一”广告外,京东还在北京世贸天阶、上海仙乐斯广场推出了高5米、只有“11”一个刻度的巨大时钟为京东网购节助威。据了解,这个巨大时钟还向线下消费者传递了“不光低价,快才痛快”的促销主题,彰显了京东在“最后一公里”体验方面的核心优势。

## 易迅强调“网购别等双十一”

与苏宁、京东的含蓄不同,易迅网今年的年度大促口号则要直接得多——网购别等双十一。早在10月31日,易迅就宣布,将从11月4日至11日投入超过7亿元提前开启年度大促。

上周五,阿里集团旗下的移动社交工具“来往”欲通过微信等渠道推广,具体为用户邀请好友可获2元支付宝红包。随后有用户表示,无法在微信中打开相关链接。对此,微信团队告诉《重庆商报》记者,微信

并没有屏蔽来往,只是为保护用户体验,防止过度营销。

近日,腾讯电商还公布了此前旗下两大平台QQ网购和易迅网联合发起的“1020疯抢节”销售业绩。数据显示,持续5天的“1020疯抢节”共创下超过16亿元的订单金额,订单总量达到创纪录的550万单以上。腾讯电商相关负责人表示,以后,每年的10月20日都将成为腾讯电商规模最大的网购节日。

## 淘宝“双十一”首卖基金

与竞争对手的广告“轰炸”不同,阿里方面将精力放在了新产品上。

5日,阿里集团高调宣布,淘宝刚刚获批的基金销售平台将首次参与到今年的“双十一”购物狂欢节中,成为网购节的理财分会场。

阿里公关人士向《重庆商报》记者介绍,届时,上周五刚集体在淘宝开店的基金公司们,将为用户提供上百款基金产品。据介绍,该理财分会场将于11日上午9点18分开启。“为的是让大家在精神状态满满的情况下理智选购投资理财产品。”该人士称。

记者了解到,这些基金产品购买门槛低至1元。(据《重庆商报》)

## 光棍节来临 瞧瞧硬屏4K“真颜色”

一年一度的双十一——光棍节又要到了,无论是看电影还是外出购物,各位单身一族们看到热恋中的的情侣们都不免心生寂寞,不禁感慨何时才能摆脱光棍的命运。不过不要紧,光棍节也会有一些让单身一族们感到幸福的事儿,那就是在这一天可以在各大电商网站上,购买到之前看好却因为价格太高没有“下手”的东西。

## 推荐产品:65英寸LG电子LA9700



LG电子作为硬屏4K产品的先驱者,将更多硬屏4K的优良技术融入到了65英寸LA9700当中,与普通的1080p全高清电视相比,其3840x2160的物理分辨率要高出4倍,显示设备的像素达到了830万,近乎完美的细节呈现,给观众呈上更加完美的视觉体验。画面色彩也堪称一绝,能够真实还原自然色,不但如此,可视角度能达到178度,从任何方向都可以欣赏到硬屏4K完美逼真的画面。

## 推荐产品:55英寸创维E790U



创维E790U属于创维超高清云电视系列,无论在设计、功能、还是视觉效果方面,与其他高端硬屏4K电视相同,均达到行业领先水平。创维E790U屏幕的物理分辨率同样达到了3840x2160,通过4K图像引擎解码4Kx2K的节目源,其能够提供更为清晰的超高清4K画面。

## 推荐产品:55英寸康佳X9500



康佳X9500系列智能电视,采用四核CPU(中央处理器)+四核GPU(图形处理器),搭载了4个CPU和4个GPU,高效利用CPU的运算和GPU的渲染能力,使得运算性能提升2倍,图像处理性能提升4倍。极致运算、速度惊人,再加上硬屏4K超800万的像素、无边硬屏提供的178度半球视角,足以打造细腻清晰的视觉震撼和超畅快的体验。

硬屏4K电视凭借其专业的色彩,178度的可视角度和健康舒适的不闪式3D,正逐渐成为消费者购买电视的首选。光棍节马上就要来了,相信硬屏4K电视将会给您呈上别样的光棍节,这个光棍节就让硬屏4K电视陪您一起度过吧!(据新华网)

## 质检总局抽查家用燃气灶:

# 知名品牌上黑榜

近日,国家质检总局发布了家用燃气灶产品质量国家监督专项抽查结果,结果有13家企业生产的13批次产品不符合标准要求,康太、真爱、欧曼、KangPai康派等知名品牌也登上“黑榜”。

本次共抽查了山西、上海、江苏、浙江、湖南、广东、四川7个省、直辖市120家企业生产的120批次产品,分别对气密性、热负荷偏差、主火实测折算热负荷、干烟气中一氧化碳浓度、小火燃烧器燃烧稳定性、使用超大型锅时的燃烧稳定性、操作时手必须接触的部位升温、非金属材料面板耐热冲击、非金属材料面板耐重力冲击、熄火保护装置闭锁时间、热效率、电气性能、使用直流电源的灶具直流电源电压异常时的要求、熄火保护装置结构要求、燃气导管、铭牌标示适用燃气种

类,以及离焰、熄火和回火等17个项目进行了检验。

在使用和维护燃气灶方面,国家燃气用具质量监督检验中心胡宇表示,在使用前一定要仔细阅读说明书,重点了解使用安全注意事项。消费者应掌握产品调风板的使用方法,使燃烧的火焰保持清晰且接近淡蓝色状态,这样做不仅有利于减少一氧化碳排放量,还可以提高热效率,降低燃气消耗量,并注意定期清洁火盖,使灶具保持最佳的燃烧状态。

同时,消费者应定期检查燃气导管接头连接处是否稳固,定期更换与灶具连接使用的胶管。最值得消费者注意的是,家用燃气灶产品的判废年限为8年,对于超期使用的产品要注意安全性,应由专业人员及时检查或进行更换。(据人民网)

# 家电延保并不是指“三包”

## 也不是所有家电都适合

时下,很多家电卖场推出延保服务,多花家电产品价格5%~10%的费用,购买更长的保修期限。听起来确实很美,然而事实如何呢?近日,记者收到多宗读者爆料,称花钱买的延保服务货不对板。广州市电器维修行业协会秘书长蒋志荣对此称,“延保并不是指‘三包’,也不是所有家电都适合买延保。”

## 质疑:延保服务屡遇“踢皮球”

消费者陈先生花55元买了冰箱延保服务,向卖场报修之后,被转给了厂家,厂家却告知产品已过“三包”要收费,结果被卖场、厂家和维修点三方互踢皮球,陈先生投诉无门,质疑商家的延保服务只为圈钱。

市民李先生也碰到了同样问题,他3年前花1万多元购买的液晶电视前不久屏幕坏了,虽然过了厂家的“三包”期,但当初多花了300多元购买的1年延保正好派上用场。谁知在维修时,却被告知更换液晶屏的费用需要自理,理由是延保只针对整机。因此,不少消费者质疑延保服务存猫腻,保修主体不明,混淆概念。

据了解,目前市场上销售的家电产品,300元以上的均有延保服务,延保期限越长

价格越高。例如一款售价4000多元的冰箱价格标签旁贴着一张延保价格明细表:1年70元,2年120元,3年250元,4年400元。

不过,目前我国家电延保服务规范和标准尚属空白,所谓的为家电“延保”在实际操作过程中,其实更多的是一种商家销售牟利的手段,也正因此,家电延保自出现以来就伴随着诸多质疑。

## 解释:延保不等于延长“三包”

部分消费者反映,“延保”混淆“三包”的现象十分普遍,销售人员在向消费者推销延保服务时,有意识地与国家“三包”规定联系起来,进行概念混淆,使消费者理解为延保就是延长“三包”。对于上述问题,广州市电器维修行业协会秘书长蒋志荣指出,“延保并非‘三包’延续,但销售人员介绍时多表示这是‘三包’的延续,造成消费者对延保产生误解。”

据了解,目前国内家电延保服务主要由两种模式,一种是厂家提供的延保服务,另一种是销售商家提供的延保服务,这是由专业延保机构与家电零售合作的第三方家电延保。据悉,目前国美的“家安保”,苏宁“阳光包”以及京东的“延保通”都是由

第三方维修来提供服务。

蒋志荣解释,商场提供的延保服务,大多是卖场为促销推出的增值服务,与厂家无任何关系,消费者所购商品在“延保”期内出现故障并不是直接找厂家维修。“第三方本来就是以盈利为目的,维修渠道的维修能力良莠不齐,无法提供与原厂维修相比的服务,目前也是引起消费者投诉的主要原因。”市消委会相关负责人分析说。

## 小提醒:大家电延保服务性价比最高

“并非所有家电都需要购买延保。”市消委会相关负责人表示,虽然延保可以在关键时刻让消费者少花钱,但不是所有家电都有延保必要。该负责人指出,价格便宜的小家电、更新速度快的数字播放器、厂家已承诺超长包修期的产品,没必要购买延保服务。不过像平板电视或使用频率高、使用寿命长、维修成本高的家电,最好购买延保服务。

“一般来说大家电如电视、洗衣机的延保服务性价比最高。”蒋志荣称,洗衣机和电视属于使用频率较高的家电,出现故障风险较高,此类家电五年以上为故障高发期,而这些产品的“三包”大多集中在1~3年,延保服务可在故障发生期内发挥作用。(曾祥萍)