



# 这些小家电 真“暖心”

寒冬已经来临,对于北方有暖气的同学来说还算幸福,但是对于南方的同学来说,在湿冷的冬天里如何想尽办法为自己取暖,营造一个干燥暖和的环境显得尤为重要。其实除了开空调之外,还有许多设计师想出了不少办法将帮我们过一个温暖的冬天,不管是一杯热咖啡,还是取暖器,或是空气净化器,只要能让我们冬天不再难熬,就是让人暖心的设计。



## Keurig K200 胶囊咖啡机

每天早上起床,如果能够享受一杯热腾腾的美味咖啡,绝对能够驱赶走冬日早上的寒意,并且让你精力充沛地出门上班。而作为胶囊咖啡机的主流品牌,Keurig 在今年推出了 K200,主打时尚、快捷及高品质的咖啡文化体验。

它拥有多种颜色款式,整体设计更紧凑、现代,操作更方便、噪声小,并且能够更好地保留咖啡原味。

## BLOBY 自动加热奶瓶

除了自己要暖和之外,让宝宝喝上温热适中的奶粉也非常重要。而由设计师共同设计的 BLOBY 自动加热奶瓶就是非常顶尖的创意。

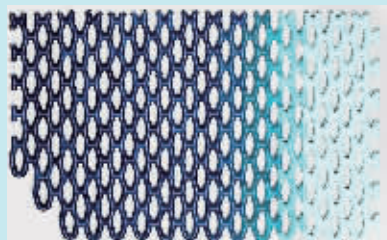
这个奶瓶可以节省父母给孩子喂奶的时间,通过简单的粉体测量单元、符合人体工程学的奶嘴和带有加热器的容器三部分构成。配置有计算好的程序,把奶粉放到容器中,按下按钮启动加热,绿灯亮时混合物已被加热到适当的温度。

BLOBY 奶瓶造型设计上为了更具亲和力,工业设计师将整体外观通过圆润的线条使奶瓶亲和力达到体现,在亲和的基础上通过不同材质和色彩增强对比,使整体更加有设计感。底部的设计同时也考虑到父母喂奶时的抓握,圆润的底握起来更加舒服。底部加热器为了提高其加热效率,采用加热器上移方式让加热器进入混合物中心位置。



## Woven Heater 智能编制加热器

取暖器是冬天里取暖最常见的装置了,而除了常见的小太阳、电热器之外,还有什么方法呢?此款取暖器将一个个瓷块通过电热丝编结在一起,组成了一张美丽的挂毯,陶瓷的质地特性使其有效散热,同时由于毯子的编织结构高度通透,使得周围空气能够更快速有效地被加热。每个瓷块的设计,都可以使毯子呈现出不同颜色与效果。



## 戴森智能除菌加湿器

南方的冬天潮湿阴冷,但是北方的同学同样有自己的苦恼。由于室内暖气的温度太高,整个家里非常干燥,这时就需要能够除菌的加湿器了。而作为知名真空吸尘器厂商的戴森设计的这款全新加湿器,就可以让冬天室内的空气不再干燥。

从产品外观上来看,这款戴森加湿器的设计理念与真空扫地机器人十分相似。而戴森公司表示,“这款全新加湿器的重点是能够让室内湿度分布更加均匀,并且有效清洁室内空气,一定程度上起到杀菌、空气净化的作用”。

有不少人会以为加湿器可以用来对抗一些过敏以及感冒和流感症状,但事实上恰恰相反,大部分加湿器都为细菌滋生提供了便利条件。通常使用加湿器过后,大量的细菌甚至会分布在家中的各个角落。而戴森这一次推出的加湿器则先是利用紫外线对空气进行净化,然后再湿润空气,紫外线可杀死 99.99% 细菌。

(据腾讯家电)



## 本报家电消费 投诉平台启动

随着家电产品与市民生活日益密切,很多消费者都购买了齐全的家电产品,而且在购买、使用、维修和保养中遇到了很多无法解决的问题。当消费者权益受到了侵犯,需要的是一个能维护消费者利益的平台,来维护消费者的合法权益。

为了读者和消费者都能够更放心、更安心地使用自己的家电产品,本报特别成立“家电消费投诉平台”。

“家电消费投诉平台”,力求为消费者倾力打造消费维权投诉咨询的渠道。如果你需要消费维权,如果你想咨询消费方面的疑难问题,希望得到相关的法律咨询,都可以登录信阳新闻网或者发邮件到 xyrbsm@163.com,还可以直接拨打投诉电话 13803769176、13723112555、15188553832。



同时,本报将邀请相关工作人员第一时间为你解答答疑,为你铺平消费维权之路。你也可以扫描二维码或搜索、关注微信公众号“信阳报业家电通信”,足不出户知晓信阳家电通信的资讯和新闻。

## 空气净化器并非越贵越好

出门戴口罩、进门开空气净化器,成为许多市民近期对付雾霾天“内外兼修”的利器。记者走访发现,不少家庭已经把空气净化器当成和冰箱、洗衣机一样的必备家用电器,而且不止一台。

尤其随着近两次红色预警的发布,净化器占据了热搜榜首,部分净化器产品价格看涨,电商净化器热销,近一月销量增加 10 倍。

### 网上部分产品卖断货

市民陈女士家里有一台闲置的空气净化器,直到本月初北京发布首次雾霾红色预警,她开始关注起来。“就觉得必须再去买一台净化器才能安心。”陈女士说,在综合过多方评价后,选定了一款近万元的高价产品,“结果没想到,网上卖断货,去门店买,竟然比上个月贵了 3000 元!”

挨过了首个红色预警,市民王女士则是准备乘大促销时抢购一台,电商平台上一款 2880 元的产品,如果在促销日零点提前预定,能便宜 200 元,头天夜晚 11 时许,她就守在电脑前不停地刷新页面,“显示预订人数有好几万,当时就担心买不上。”零点预订开始,王女士顺利下单抢到一台,过了半个小时,等她再刷页面时,该产品已经显示“抢光了”。

### 家电中净化器最好卖

“11 月,店里每周空气净化器的销量大概还只有五六十台。12 月初,门店单日销量就在几十台,我们每天都在调货。”在朝阳路一家国美门店的销售人员告诉记

者,红色预警对空气净化器的销售刺激始料未及,从七八百元到七八千元,所有价位所有品牌的空气净化器被顾客“扫荡”一空。

苏宁易购相关负责人介绍,近两周空气净化器销量线上同比增长 1100%,线下同比增长达到 800%。“从近一周销售数据来看,线上产品价格集中在 2000 元至 2500 元价位;线下产品消费主要集中在 3500 元至 4000 元价位。”

除了价格外,消费者对多元化功能的要求也有所提高,除了净化空气,净化器还兼具加湿、除尘、消毒等功能。

### 专家: 并非价格越高越好

中消协此前针对市场上热销的 6 款空气净化器做了对比试验,发现各样品的净化性能相差较大,并非价格越高净化性能越好,价格与空气净化器净化性能不成正比。

消协专家表示,不同的产品对不同的污染物有不同的净化效果,如雾霾天比较严重的地区,可选用去除颗粒物较强的空气净化器,而对于那些新装修房子的消费者,建议选择去除甲醛等气态污染物能力强的产品。

同时关注产品标注的功能描述,勿轻信销售员的口头介绍。此外,使用空气净化器时,建议把门窗关闭,防止室内外空气大量流通造成净化效果下降。长时间使用后,可进行阶段性换气通风。要按说明书要求定期更换或清洁过滤器。(据《北京晨报》)