

■“2014鹰城家电口碑榜”调查活动

# 市民反映问题不少 商家表示将积极解决

本报讯“我家的所有家电都是一个品牌的。”“我家的电视用了七八年都没有出现过质量问题。”“我家的冰箱说是无霜的,但总是结霜。”……笔者昨天从2014鹰城家电口碑榜调查活动主办方获悉,自活动启动以来,不少市民写了调查问卷并寄至主办方;不少家电商家均表示,将会认真参考市民给出的建议。

有市民在调查问卷上写道,家里某品牌的洗衣机总是出现一些小问题,但售后总说没有办法解决。一市民在问卷上写道:“我家的热水器有时会不制热。”还有一位市民说,自己家里的家电出现故障后,售后说没有配件了,只能换新机……活动主办方工作人员表示,他们会将市民通过调查问卷反映的问题逐一核实。

一些家电商家对主办方工作人员表示,对于市民在调查问卷上反映的产品质量、服务等方面的问题,会积极主动地帮他们解决。

本次调查活动由平顶山日报社广告中心电器工作室、平顶山市家电商业协会共同发起。为了确保调查的真实性,请您根据自己的实际情况填写问卷(见本报11月21日C6版),12月底截止投票。您

可通过以下两种方式参与调查:1.剪下或复印问卷,填写完毕后邮寄至平顶山市建设路西段268号平顶山晚报周刊中心,信封上请注明“家电工作室”字样。2.填写问卷后拍摄成照片发送电子邮件至2271793669@qq.com或发送至微信公众账号“鹰城微购”。咨询电话:15993509477、13937569899。

(郭晓芬 葛生华)

## 沁园 净水专家特约栏目

### 如何选购净水器

市民徐女士问:现在市面上有那么多种不同品牌的净水器,怎样判定哪种净水器比较好?

中国沁园集团平顶山负责人答:水是生命之源,健康饮水是保证生活质量的第一步。选择净水器最好要做到“一看、二比、三算”。一看:看有没有卫生批件。选择净水产品不要盲目追求价位低,一定要选择有卫生许可批件、符合生饮水标准的产品。二比:比工厂实力和专业性。净水器与一般的家用电器不同,需要专业人员定期清洗、维护、消毒。只有规模大、专业性强、有实力的厂家才能为您提供优质的净水设备,并保证后续服务。三算:根据家庭不同用水量选择净水器。科学合理地选择净水器能让您在享受健康水的同时,做到购机便宜、维护成本低。

(郭晓芬)



技术日趋成熟 研发费用越来越低

## 平板电视价格已到谷底?

平板电视已经在电视的领域中占领了几年的主战场,现在的电视价格相对于前几年的变化有多大呢?未来的价格走势又将会怎样呢?

对此,笔者随机采访了几位市民。家住市区九天城的郑女士说,她家的平板电视是47英寸的,已经看了3年了,“当时买的时候将近一万元呢”。得知现在同样的电视只要四五千元,郑女士说,东西买了就值,反过来说,和以前的“大屁股”电视相比,3年下来还省了不少电费呢!

市民沈女士去年五一花2999元买了一款能联网的42英寸电视,看到现在这种电视的价格还是那么多,她感觉“买得很值”。

家住阳光花园的燕女士今年6

月份花5000多元买了一台55英寸的电视,“这是一台老款平板电视,所以比较便宜”。燕女士认为,当有新款出现的时候,现在的电视还会再降价。

那么,电视价格还会再次大幅度走低吗?

苏宁中兴路店店长告诉笔者,2009年的时候,40英寸左右大小的电视价格还在万元左右,而现在同样大小的电视有的只需要三四千元。对于以后电视的价格会不会大幅度降价,他说:“应该不会了,因为液晶屏现在比较紧俏,从今年9月份以来,32英寸和40英寸的电视还比之前贵了一点呢。”他说,从市面上开始出现较薄的电视到现在的智能电视,价格可以说降了两倍。刚开始有技术的研发成本在里面,

现在随着技术越来越成熟,电视的价格基本上取决于它的材料费,因而价格已经降到了底部,智能电视也从最初消费水平高的人购买演变成了现在基本普及的程度。

海信电视的丁经理表示现在这类电视的功能更多了,操作后台也更强大,但价格便宜了很多。“2012年到2014年降价幅度比较大,可以说这段时间是普及智能电视的时期。”丁经理说,目前看来,电视今后只会涨价,不会再降价了,有的电视已经涨了一些,因为原材料涨价了,也就是它的显示屏,显示屏大多都是外国生产的,就算和以前一模一样的电视,如今价格多少都涨了些。“半年前生产的电视现在不会涨,现在生产的就会涨了。”丁经理表示。

(郭晓芬 葛生华)



本期问题:世界上第一台压缩式制冷的家用冰箱是哪一年问世的?

您可在微信上搜索公众账号“鹰城微购”或扫描上面的二维码添加关注,今天下午6点整第一个将“答案+姓名+电话”发送过来的市民,将获得由创维电视提供的精美礼品一份。

本期礼品:眼部按摩仪+两副3D眼镜+电视清洗套盒+VIP卡。

上期获奖微信名称:晚霞。

# 团队、产品造就鹰城大市场

## ——访海信电视平顶山办事处经理董亚飞

2014年,国内彩电业面临着30年来从未有过的压力。近日,奥维咨询(AVC)发布的数据显示,2014年第三季度,中国彩电市场销量1103万台,同比增长18%;销售额348亿元,同比下降11.7%。中怡康公布的统计数据亦显示,今年1-9月国内彩电市场零售量同比下降约9.7%,零售额则同比下降约15.5%。

但就在这样的大背景下,海信电视平顶山区域却实现了逆市上扬,整体销售收入增长20%。海信电视平顶山办事处经理董亚飞说,这一方面得益于海信电视平顶山区域所有员工的团结协作和不懈努力,另一方面,也和海信电视多年来坚持做新、做好、做强产品是分不开的。

### ●优秀的团队是保证

2004年以前,董亚飞经营着其他品牌的小家电。2004年,他进入海信电器漯河分公司,干起了销售员,在漯河、驻马店都待过。凭借自己的努力和漂亮的业绩,一年后,他就成了海信电器漯河办事处经理。一年间,他所在的漯河,海信电视市场占有率达到了30%。

从销售员到负责一个区域的办事处经理,董亚飞说,角色虽然不同,但要想把事业做好,态度都是一样的。为了把整个团队带好,他上任伊始便制定了一系列规划,从上样机、人员培训到激励措施,每个环

节都围绕团队协作这个中心,以提升销售业绩。出外场做活动,大家一起从早忙到晚;销售业绩提升,大家一起外出旅游,共同享受成功的喜悦……通过大家的共同努力,海信电视在平顶山区域的市场占有率达到了史无前例的18%。但对这一成绩,董亚飞仍不满意。他说,这个数字还有很大的提升空间。

### ●过硬的产品是基础

仅有努力还不够,产品的质量是成功的基础。据董亚飞介绍,目前,全球电视技术更新换代非常快,正向高、大、智、曲(即高清、大屏、智能、曲面)四个方向快速发展。前几年叫得热火朝天的1080P、2K等,如今已被4K、ULED、曲面电视等淘汰在技术进步的洪流中。今年4月份,海信推出了ULED电视,此后又推出了业内曲率最高的曲面电视,其曲率达到了4000。9月份,海信100英寸激光电视横空出世,该产品代表了目前行业内的最高技术水平。

技术的更新换代给人们带来的实惠是实实在在的。如今最流行的4K电视,其价格在一年多以前动辄就高达上万元甚至几万元,但现在,其价格已经被普通消费者所接受。董亚飞说,像海信的一款55英寸10核4K电视,其售价仅为5999元,这在一年多以前是不敢想象的。技术和价格优势,奠定了海信飞速发展的基石。今年“双11”,海信电视网络



董亚飞

销量领跑电视品类,完美诠释了国人对海信电视的信赖。

在其他电视品牌每年研发费用维持在销售收入2%左右的情况下,海信坚持每年将销售收入的5%投入技术研发,不仅在青岛,在贵阳、南非也建有生产基地,还在澳大利

亚和加拿大建立了研发中心,以保证技术与国际接轨。

在“建立互联网思维,加快国际化进程”理念的指导下,海信坚持主打自主品牌和高端产品的出口策略,并培育出北美、澳洲、中东、非洲等强势市场,海信电视的出口均价

也明显高于国内同行。据中国海关公布的今年上半年彩电出口数据,海信电视以9.7%的出口市场份额高居全行业第一位,出口量同比增长了73.3%,出口额同比增长了53.7%,远超行业出口额25.5%的增幅。今年上半年,海信电视的出口量在美国市场同比增长了213.6%、南非市场同比增长了98.1%、日本市场同比增长了167.3%。目前,海信已跻身全球电视行业四强。

### ●鹰城市场大有可为

展望2015年,董亚飞说,从目前的形势来看,明年家电行业的整体情况仍将非常严峻,但凭借过硬的产品和优秀的销售团队,他相信海信电视在平顶山地区将会再次迎来一个丰收之年。“平顶山市民的购买力非常强。”董亚飞说,他在驻马店时,当地32英寸电视的占有率达到了60%,而来到平顶山后,发现这里32英寸电视的销量占比还不到20%,人们普遍更青睐屏幕更大、技术更先进、价格也更高的高端产品。他说,目前在我市的海信电视销售点,“50英寸以下的产品基本不往墙上挂”,展示出来的都是50英寸以上的超大屏幕产品。

“事在人为。”董亚飞自信地说,好的产品,配合优秀的销售团队,他有信心用两年时间将海信电视打造成平顶山区域第一品牌。★

(葛生华)