

“暖家电”专题系列报道之——热水器篇

随着天气转冷,燃气热水器、电热水器等与家庭用水系统相关的电器销售火爆起来。记者调查发现,目前市场上各大品牌纷纷推出了具有智能、节能、速热功能的水器,节能、智能的水器颇受消费者欢迎。

□张开学

气温骤降引爆热水市场

近期气温变化导致热水器市场需求提前迸发,记者在泉城路苏宁、国美、三联商社等各大家电卖场看到,热水器区域人气陡增,前来购买的消费者络绎不绝。在海尔热水器专区,消费者王先生看上了一款有3D速热功能的水器。王先生表示,天冷之后不仅洗澡要用到热水,日常生活中用得更多,尤其是老年人和孩子,因此,选择买海尔这台即热出水的水器。

针对市场的火爆,热水家电品牌也瞄准了销售的最佳良机,纷纷推出优惠活动借势促销。中山华帝燃具股份有限公司山东分公司总经理张智华表示,入冬供暖时节是热水家电的小旺季,华帝也将会携热水器、壁挂炉等产品开辟“暖家电”专场,推出系列套购优惠活动。气温的变化让热水器市场如此火爆有些始料未及,各大家电卖场也纷纷打出暖冬家电牌,大力进行暖家电促销。

智能、节能成选购关键词

记者了解到,今年热水器市场上智能、节能的产品颇受欢迎,像海尔、西门子、美的等都推出了具有智能功能的电热水器产品。据卖场销售人员介绍,目前的水器市场防漏电、导电等安全技术都已比较成熟,各品牌都在节能和智能方面的研发上狠下功夫,消费者在选购水器时除了关注安全性之外,首要关注的是节能和智能方面的优势。消费者王先生表示,很多水器的功能都相差无几,比来比去,最终会选个用起来更方便、更快捷、更省电的。

节能一直是家电的核心话题,对于水器而言也不例外。据了解,燃气水器能效标准于2008年6月1日出台,将燃气水器的能效水平分为三级;电水器能效标准于2009年3月1日实施,电水器的能效等级分为5级,5级是能效限定值,为市场准入的门槛,低于该值将不能在市场上销售。而近期市场上又出现一款美的空气能热水器,节能技术更是卓越,利用空气能的工作原理让这款水器更为环保。

智造洗悦



①



②



③



④



⑤

精品热水器推荐

不论是燃气水器的高效节能,还是电水器的方便快捷,都能让你在这个寒冬享受到热水带来的温暖。我们特此推荐几个品牌的水器产品,以供您在选购时参考。

①西门子NAVI智导水器:智能和瞬热是这款水器的最大特点,他可以记忆每个家人的洗浴习惯,满足不同洗浴需求,其瞬热和续热能力更是出众,让热水绵绵不断满足多人需求,西门子一贯的节能和安全技术让它又多增几分信任。

②华帝燃气水器:这款燃气水器除了独到的节能、安全技术之外,最大特点是其1度恒温技术,控制水温温差不超过1度,让洗浴时免于被过热的水烫到,更为舒适安心。

③海尔3D速热隐藏版:这款刚推出的新品水器,配备3D速热技术,加热速度提升78%,智能分洗满足多人不同洗浴需求,最大的亮点在于仅需47.5厘米就可以实现隐藏安装,实现厨卫装修的完美空间。

④帅康电水器:这款水器采用“3G分层精控技术”,实现了对水量和温度的精确控制,最大程度实现了省电,号称是最省电的电水器。

⑤美的空气能水器:运用空调工作原理,以少量电力为驱动力通过空气能转换将水加热,比其他加热方式更为节能,其最大的优点是环保,被业内称为“第四代水器”。

58同城网邻通为企业抢夺先机

互联网时代的到来,新媒体的诞生,为企业市场推广带来了多样化的选择,企业再也不用受制于传统媒体的版面和时段,以及单一的营销方式。Facebook的COO谢丽尔·桑德伯格曾比喻说,广告业的形态好似一个漏斗,上端开口很大,为了吸引更多的用户关注,而到了漏斗底端开口很小,进入到底部的用户则是最终进行消费的客户。全球广告市场每年6400亿美元的规模中,有4800亿元是投向不明确的消费需求。

可见,企业用于市场推广的费用很高,效果却不是很明显。精准营销成为市场营销的关键,而企业的最终的目的便是看到效果,创造价值。

“营销并不是以精明的方式兜售自己的产品或服务,而是一门真正创造顾客价值的艺术。”国内外营销界都把现代营销管理学奠基人菲利普·科特勒的这句话引为至尊名言。

是的,为用户创造价值,这也是58同城真正的魅力所在,在

激烈的市场竞争中,58同城贴近人们生活,人们需要哪方面信息,在58同城便可以轻松找到,精准的频道设置,实时的为人们解决各种生活难题。58同城用时间累积了他的用户与品牌,强大的用户基础构筑了58同城的品牌价值。58同城网邻通更面向企业,为全国中小企业提供一站式解决方案,同城信息,精准营销,强大的功能与优势为企业营销推广、抢夺商机、成为企业网络营销的精准利器!

小天鹅洗衣机百万重金寻找全国老用户

10月26日,“三十三年见证品质传奇——小天鹅洗衣机百万重金寻找全国老用户·山东区域”活动启动仪式在济南隆重举行,山东省消费者协会秘书长周海亮、山东省工商行政管理局处长冯浩、山东省家用电器行业协会会长曹海奎、小天鹅空冰洗山东地区总经理符军等行业嘉宾和公司领导共同出席。“小天鹅洗衣机百万重金寻找全国老用户·山东区域”报名评选活动于2011年10月26日正式启动,截至2011年12月7日,为期2个多月。凡是正常使用小天鹅洗衣机超过

15年,即1996年12月7日前购买且现在仍能正常使用的山东省内用户,均可凭有效证件报名参加活动。

活动期间,所有小天鹅洗衣机15年老用户,均可前往小天鹅洗衣机各大售点登记报名,也可以通过小天鹅洗衣机当地公司热线登记报名,还可以登录小天鹅洗衣机官方网站和小天鹅官方微博(@全心全意小天鹅)登记报名。

据了解,本次活动的唯一的评比标准就是小天鹅洗衣机正常使用年限的长短。公司将指派专业人员,对老用户机器进行上门检测、

鉴定,包括用户资料(身份证或户口本复印件)、机器运行情况、购买凭证(发票、收据、说明书、保修卡等)等方面,并最终由山东省小天鹅洗衣机公司评选出前20名最老用户。

符总在启动仪式上强调,“百万重金”绝不是一个噱头,而是小天鹅洗衣机用真金白银,对全国各省寻找老用户感恩回馈。对于各省评选出来的前20名小天鹅洗衣机老用户,采用“以旧机,换新机”的形式,免费赠送小天鹅“智臻”滚筒洗衣机新品。经初步测算,仅赠送老用户新机资源总额近500万元。

帅康电热水器省了我一个月的汽油钱

“今年整体油价涨了不少,不过我们今年的开支不会增加,还会减少”,面对飙升的油价,李先生的一番话,让愁云惨淡的妻子眼睛一亮。“难道我们的车子现在变得省油了?”妻子满脸狐疑地问道。“你想什么呢”,李先生说,开支降下来,要归功于我们买的帅康电水器。李先生的话,让妻子更是丈二和尚摸不着头脑:电水器和汽车有什么关系呀,用帅康电水器能省油钱,这挨得上吗?看着妻子一脸的困惑,李先生笑笑说,你听我一道来。

李先生拿出家里银行存折,上面是电费缴费明细,记录显示,去年电费比前年少用了477元,如果说起来,去年李先生一家用电时间并没减少,电费却省了不少,这就要归功于去年春节换上了帅康的3G电水器了。

购买帅康电水器还有点小插曲。当时,妻子看中了另外一个品牌的水器,比较理性的李先生在对几个品牌的产品进行了对比后,觉得帅康比较靠谱。帅康3G电水器采用“3G分层精控”技术,对水层进行精确划分,有6种操作模式,实现了电水器“一拖三”效果,一胆分三层,分别配置2500W、1000W、1500W



三管(根)加热棒,实现了多种加热组合,从而可以按实际需要,进行加热,避免加热多余热水的浪费。

对此,李先生感到非常认可。从资料中李先生知道,帅康3G电水器还以节能、低碳、安全的显著特性,在成功进驻奥运会主场馆“鸟巢”、“水立方”之后,又成为上海世博会特许商品。不久前,在中国热水器产业论坛暨低碳宣言签署仪式上,帅康又被中国电器研究院、中国标准化研究院评为“中国热水器市场最值得信赖品牌”。与此同时,帅康还荣获“中国热水器技术最佳”荣誉和“中国热水器最佳性价比”荣誉。李先生说,我们去年跑了将近10000公里,油钱为5100元,每月合计为425元,今年油费涨了,不过省下的477元电费,还是可以开一个月的,所以,用帅康水器省了我一个月的油钱。至此,妻子恍然大悟,原来,是这样的呀。