

开学数码精挑细选

叮铃铃”开学咯!电脑买了么?手机换了么?还在烦恼如何置办这些东西么?不用愁了,今天小编为你量身打造,保证让你在新学期,电脑、手机、相机数码新品一网打尽。

果粉派

Lynn, 女, 动漫系大二学生
基本情况:我是一个十足的果粉,对所有apple的东西都感冒,加上我学动漫,制作图像动画非MacBook莫属,反正不缺钱,从手机到P3到电脑苹果能解决的我通通都要。
分析:在如今的大学生中苹果有着稀有而坚定的群众基础,不过玩苹果是真烧钱,也许你不缺钱但从学生不赚钱考虑,像ipad、iphone其实有没有的也无所谓。

潮品推荐
①苹果 MacBook pro
 长期使用同学来说,建议还是选择pro,从总体性能、散热等各方面来说,pro更适合进行图形处理以及游戏操作等。参考价格:8998元(13英寸、2.3GHz双核、i5处理器)。
②苹果 iPod nano
 每个果粉手里都会有一个nano,无论是曾经的3代、4代,还是现在的nano6,绚丽的色彩、无与伦比的外形使得nano成为了苹果经典不可或缺的一部分。参考价格:1248元(8GB)。

商务派

Max, 男, 生物系大三学生
基本情况:在学校是学生会主席,平时也玩玩滑板、乐队,也算是个公众人物,开学大四快找工作了想把本和手机都换掉,想让自己变得职业些。
分析:这类校园公众人物一般都比较个性,而大四面临工作、商务,高品质产品应该比较适合,低调不失奢华也许就是他们所需要的。

潮品推荐
①三星 i9100
 这就是传说中的三星GALAXY S II,和iphone叫板的机子,很多明星都是它的粉丝,很man很商务。参考价格:4999元(16GB)。
②松下 LX5GK
 如果嫌单反太重微单卡片太娘们,那么这款LX5很适合,这是松下的巅峰之作,低调的外观配上徕卡镜头,相当给力。参考价格:3998元。
③索尼 VPCZ215FC
 六棱贝边设计,碳纤维机身以及铝合金掌托,强力电池续航,超薄外观极具质感,可以说这是一种低调的时尚。参考价格:13999元。

平价实用派

李想, 女, 大一新生
基本情况:来自一般工薪家庭,手机高中有一个老爸淘汰下来的,但是老妈说上大学了还是要换一个的,笔记本还没有,还缺一个相机,没想买很好的,能用就行。
分析:这样的孩子在大一新生中占绝大多数,一样都不想缺,但是也不想买太贵的,因此建议选择实用、平价、性价比较高的产品比较适合。

潮品推荐
①诺基亚 E71
 虽然这两年诺基亚表现一般,但实用依然是它的强项,E71系列无论从外形还是使用功能等方面在市场表现非常好。参考价格:1380元。
②联想 ideapad Y470
 “小Y”最牛的地方在于平民的价格强大的性能,TSI双盘加速技术,NVIDIA最新GT550M 2G高性能独立显卡。参考价格:5200元(i3处理器)
③佳能 A3200IS
 没有太多钱买单反、微单,那么建议买佳能的卡片机,无论图像的色彩处理还是画面捕捉,在业界口碑都很高。参考价格:1300元。
④华硕 A43SJ
 不想贵但还要个性,那么华硕的多彩机适合,第二代Intel酷睿Sandy Bridge处理器新平台,更有多彩色彩可以挑选。参考价格:4399元(i3处理器)

SUNING ELITE精品店惊艳亮相

专门为中国中高端消费群体量身打造的SUNING ELITE精品店,8月26日在济南恒隆广场五层盛大开业,这也是山东首家精品店。而以“优选、定制体验、便捷、深刻、感应、专属”设计理念先行的商业空间设计,更将为消费者打造一个无死角的360度电器接触体验空间。

优选——用商品严选“协助顾客” 店内约5000-6000个产品出样数,按照高端产品40%、中端产品40%、高性价比产品20%的配比标注,对空调、冰洗、生活电器等传统

家电品类进行精选,减少了出样比例;对彩电、3C等消费电子产品则按优选原则,增加了大量的新品类和商品,新品将和苏宁全国超级旗舰店常年同步首发。

定制&体验——用设计“体验定制感” 苏宁精品店提供给消费者全面的体验式购物,采取了开架陈列、实机陈列、目录陈列、关联陈列等不同的陈列方式,没有死角存在。所有商品开架陈列,鼓励消费者去触摸、互动及对比,同时富有现代感的简洁环境设计,很好地衬托出所

有的商品和服务。

便捷——用触手可及“获得更全信息” 感官理念的设计运用,人性化设计理念,即顾客所看、所触360度的信息获取渠道的店内设计,通过商品展架上随手可触的位置,设置相应的产品知识、当季促销资讯、会员活动等讯息,让顾客与手边的真机产品进行充分体验、互动的同时,以文字及道具作为信息获取的辅助。

深刻——用第一印象“引人入胜” 视觉理念的运用,可让消费者从踏入店内

的第一步开始,便完全将自己融入到店面空间中,通过色彩、商品陈列区域、翠绿色服务专区、简约设计感的VIP会员服务专区、及运营商服务专区等大视觉色彩各异但却风格统一的店内整体空间的分割,俨然从传统的电器零售店的感官中跳脱出来,使购物者达到身心愉悦感。

感应——用直觉购物“不会迷路” 只拥有前后各一个出入口的情况下,将采用主入口进,次入口出的方式,顾客从主入口进入店内后,便可依照明晰的店内购

物动线顺序购物,体验各类电器产品。这种通过店内动线的科学规划及设计,使得顾客可利用直觉寻找意向商品,从而实现无后顾之忧的安心购物过程。

专属——用差别凸现“尊贵感受” 在SUNING ELITE苏宁精品店的打造中,在定位于区别传统店面之全新业态的基础上,运营理念均被完全的颠覆,通过重新探讨、评估和及设计,形成了该店定制化的尊享设计理念让顾客感受到一种尊贵的店面软硬件环境效果。

联想够级大赛

暨乐Pad体验会召开



山东人最喜欢的牌类游戏是什么?当然是够级!在传统的暑假期间,联想为今年的明星产品——最新的移动互联旗舰产品乐Pad平板电脑举办一系列促销活动。同时,联想还在全省范围内举办了“寻找够级达人”活动,通过网络论坛发起够级邀请赛,寻找民间的“够级达人”,被选中者除了能得到价值不菲的奖品以外,还获赠参加了联想举办的乐Pad大型落地体验活动。

8月19日,“联想够级大赛暨乐Pad体验会”如期在济南大明湖畔的明湖居召开,由网络论坛挑选而出的够级民间高手、热心网友,以及省内媒体共济一堂,以牌会友,亲身体验了一把乐Pad平板电脑的独特魅力。

据悉,今年暑假期间联想还以乐Pad领衔全线产品促销,重磅推出“优享3G,乐惠千元,自成一派——联想老客户乐Pad暑期大回馈”活动,率先吹响了全民畅享移动互联新生活的号角。

帅康电热水器省了我一个月的汽油钱

“油价又暴涨了,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热水器。

李先生的话,让妻子更是丈二和尚摸不着头脑:电热水器和汽车有什么关系呀,用帅康电热水器能省油钱,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电热水器了。

购买帅康电热水器还有点小插曲。当时,妻子看中了另外一个品牌的热水器,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电热水器采用“3G分层精控”技术,对水层进行精确划分,有6种操作模式,实现了电热水器“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电热水器还以节能、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,帅康又被中国家用电器研究院、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。

事实证明,李先生是有眼光的,电费记录清晰地证明了这一点。

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,用帅康热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。