

# 3C卖场“争食”长沙电脑市场

## 电脑城有优势有压力 三年内继续划江而治?

■记者 戴和清

品牌电脑,尤其是笔记本,这类曾给长沙上千家电脑城带来无数梦想和荣耀的IT产品,正在被3C卖场、B2C电子商务网站等加速合力围攻。《电脑商情报》在其兔年一篇最新的评论中写道:“比淘宝、电视购物‘更凶残的敌人’已经张开血盆大口,整个IT专业市场,正陷于群雄环顾之下。”

### 【电脑城】有压力但优势依然明显

作为长沙最大的PC集散地,朝阳街见证了长沙电脑市场的兴衰变迁。不可忽视的事实是,目前长沙电脑城之间的血拼几乎接近白热化。

2010年,赛博退出长沙,长沙数码步行街转投科佳,新近又传出岳麓现代城IT广场因经营压力已决定转型超市方向发展等消息。这也导致在2010年,各大电脑城“生存保卫战”动作频频,加快了店面升级改造计划。

门店的生意也在悄悄变化着。徐小芳是华海3C电脑城某品牌电脑门店店长。2月14日,当记者向她问及该店生意现状时,已从事多年电脑销售的她想了想,淡淡地说道:“现在品牌电脑门店的生意总体状况是淡季不淡,旺季不旺,不觉得淡季时有很大压力,也不觉得旺季时忙不过来。”与徐小芳有着同样感受的是IT媒体从业人士王叶来:“我来长沙从事电脑行业报道已经三年了,应该说,这种状况从2008年已经开始显现,2009年比较明显,2010年越发突出了。”

业内人士认为,尽管已感受到来自3C卖场和电子商务网站的竞争压力,但是传统电脑城的优势还是很明显的。科佳集团副总裁李云辉给记者举了个例子:“比如安装操作系统、购买小配件和电脑维修,3C卖场很难有专门的人士来做,但是电脑城可以‘一条龙’搞定。其他如以旧换新政策等,一些店面也能享受,电脑城通常还能讲讲价格。”消息人士还爆料称,颐高、赛博、百脑汇正在寻找新物业进驻长沙。

### 【3C卖场】改变市民购物习惯难度大

不过,在电脑城开始血拼时,3C卖场销售却在一路看涨。

“仅在1月份,通程电器的电脑销售就比去年同期增长了近5倍。”通程电器通讯数码部部长助理阮毅告诉记者。数据显示,2010年通程电器电脑销售约为6000万元,是2009年的3倍。通程电器副总经理刘伟透露,目前通程电器已经把3C产品的销售列入重点规划,预计到2012年,电脑的销售将达到3个亿。

国美电器也品尝到了电脑销售快速增长的味道。国美电器电脑科科长陈怡良肯定地告诉记者:“今年湖南国美的PC销售目标是7000来万,增幅将大幅超过去年。”不过他也坦言:虽然3C卖场的份额增速很快,但基数很小,即使增幅较大,总量也未必能超过电脑城。

记者在走访时也发现,包括联想、惠普、戴尔、华硕、东芝等PC行业领导品牌,很多都选择了绕过代理商,而选择与3C卖场直接合作。“趋势上来看,我们在3C卖场的份额在逐年增加。”联想华中大区推广总监贾翡表示。

### 【划江而治】或将是未来三年的趋势

未来PC销售格局到底将如何?天平将偏向何方?

对此,长沙市电脑经销商协会会长李兵表示:“电脑作为一个成熟的电器产品,受到3C卖场的重视属正常表现。”但他同时指出,“电脑城依然是市场的主流,目前3C卖场还不能对电脑城的销售构成威胁。”

与他持类似观点的是华海3C电脑城营销部经理胡海嵩,他告诉记者:“尽管在北上广深等一线城市,3C卖场基本占到了笔记本电脑销售五成以上的份额,但在目前的长沙市场,三到五年内,3C卖场还不会对电脑城构成太大威胁。”但是他坦言,“已经时时刻刻感受到了危机,电脑城必须居安思危。”

不过,3C卖场的优良的购物环境、门店数量、售后服务、进店政策等,成为很多PC厂家割舍不断的情缘。“对厂家来讲,选择和谁合作关键还是看销量,能否赚到钱。”中关村在线湖南站尚莹如是道,“划江而治将会是未来三年的趋势”。

记者在走访中发现,很多PC厂家为了“不得罪”电脑城,大多采取包销机型等方式,不与电脑城正面冲突。



面对3C卖场、B2C电子商务网站等合力围剿,电脑城该何去何从?



## 玩转福彩3D有妙招 附加玩法更精彩

对于玩过福彩3D的彩民而言,1D、2D其实相当于彩民惯用的“定位胆码”投注,只是原来只有3D一种玩法时,要全包1-2个号位,至少投入20元乃至200元,中奖规则为三个号位号码必须与开奖号码完全相同,

即便有一个号不对也视为不中奖;我省在推出1D、2D后,彩民可单独对自己有把握的1位、2位号码进行1D、2D的投注,更为轻松的获得10元、98元奖金,实现“幸运中奖”,或可同时搭配3D投注,实现大奖、小奖一起拿!

## 福彩3D“2369”四码组合遗漏216期呼之欲出

四码组合是彩民在投注3D时常常运用的一种最实惠的选号技巧。它拥有单选奖号64注,可形成组选三单投12注及组选六单投4注,受到彩民的追捧。在四码复式组合中,当前“2369”组合明显遇冷。

“2369”的组三四码共计出现88次,目前遗漏216期,已超过最大遗漏周期,其平均遗漏

周期为25期,欲出几率高达9.71,这也就意味着在未来一段时期内,“2369”可能会密集回补,需重点关注。

(个人观点,仅供参考) ■安颖



## 经济信息

没有最好,只有更合适

## iPhone、OPhone秒杀活动引发热议

随着150\*\*\*\*9282、150\*\*\*\*9036两位手机用户分别用1元、2元秒杀到最后两台iPhone 4、oPhone三星i9008,湖南移动与长沙人民广播电台星沙之声合作的iphone4、O-Phone手机秒杀活动圆满结束。截至目前,5台iPhone、5台OPhone均被周利君、喻文等十位网友成功秒杀。

据了解,1元秒杀iphone4、2元秒杀OPhone有两种参与方式:一是网络秒杀,登录移动主页——签订协议——填写联系信息——开始秒杀——回答问题——秒杀结束——秒杀结果公布。二是电台秒杀,电台同步直播1元限时抢购iphone4,参与客户必须在搜集齐指定地点的三个徽章方有资格参与秒杀(徽章内容为湖南移动“三免三优”政策)。第一个到达指定地点拿到三张指定徽章的移动用户为秒杀抢点抢购成功的用户。此次活动吸引了约10万名热心网友参与网络秒杀。

特别值得一提的是,作为与i-Phone4并驾齐驱的oPhone手机,三星i9008具有的音乐随身听功能、手机地图功能、新闻推送功能等,都是

免收流量费的,而且客户都能通过话费送手机的活动来获得一定的优惠。不仅这样,中国移动在OPhone手机中加入了更符合国人需要的手机电视功能和更符合国人操作形式的OPhone OS 2.0系统,现在的O-Phone OS 2.0系统同Android 2.1版本系统软件完全兼容,并且还超越性的加入了APP to SD功能,也就是说软件可以安装在手机存储卡上。同时内置了包括中国移动飞信、音乐随身听、移动MM等在内的一些更符合国人需求并且经常用到的软件。内置的诸多服务很好地减轻了使用者初次入手一款手机的熟悉时间。

一场手机秒杀活动,带来了O-Phone与iPhone 4谁更符合国人使用的大讨论。虽然苹果iPhone 4顶着洋巨头的帽子被“炒”红令所有厂商眼红,但据业内人士透露,就总体销量而言,苹果iPhone 4同多品牌、多价位、多产品线支持OPhone手机还是没法比!无论是三星i9008还是AT&T等国外运营商定制版本,在现今的水货及行货市场销量喜人。如:联想移动营销副总裁陈文晖认为,

OPhone内置的GPS、CMMB等功能可以更有效地切合中国的市场需求,并且有中国本土运营商的支持,这些都将是iPhone所不具备的。博思咨询CEO龚斌认为,iPhone其实由于水货泛滥以及山寨机横行等因素,不太会给运营商的现有格局产生太大影响,相比之下,OPhone是多款机型投放市场,更具有中国的本土产业链优势。而据中国移动介绍,参与Ophone研发的公司包含了我们熟悉的联想移动、宇龙通信、多普达、摩托罗拉、戴尔、三星、飞利浦、LG、中兴通讯等40多家企业,其中很多都是国内手机制造商。在它们的带动下,有望通过彼此的竞争使O-phone的平均价格保持在一个较低的水平,最低以1000多元买到一款Ophone也并非难事。丰富的产品,遍布各档次的价位,将使Ophone具备更大的市场潜力。

业内专家分析,在中国,中国联通采用年度包销额度(500万台)的方式获得与苹果合作的资格。不难看出,中国联通与iPhone的合作只是停留在战术层面,希望利用其吸引力获得用户,迅速提升ARPU等。而中国移动oPhone的推出意在当前的和未来的业务体验,以业务保证其价值链主导地位,是长期的战略型举措。

■周跃 凡军

## 苏宁特惠喜迎开学 3C装备精选攻略

每年开学,电脑、手机、数码等3C产品都将迎来热销,2月19日——28日,湖南苏宁电器将启动“苏宁电器2011春季学生3C装备节”,为广大学生带来3C装备购买良机。

### 春季学生3C装备节

夏总表示,活动期间,学生凭学生证来苏宁购手机、电脑、数码产品可在成交价基础上再享直降50-100元的优惠。同时,学生们凭返程车票和机票来苏宁电器各门店购手机、电脑、数码产品,可额外加赠精美礼品一份。

据悉,苏宁电器为学生群体开设了专门的会员卡——柠檬卡,凭学生证可在苏宁各门店申请。加入柠檬卡的会员“购3C产品可享双倍积分,1年2次电脑直降50元”等专属特惠,同时,柠檬卡积分更可兑换对款好礼。

### 智能机当道,性价比超高

在“苏宁电器2011春季学生3C装备节”期间,苏宁电器更是推出了多款超高性价比的3C产品,2000元以内的3G智能手机如三星S5750、酷派W711等;千元以内1400万像素卡西欧数码相机;特价1698元的iPod Touch(8G);3299元的惠普笔记本等,以时尚的外观、优惠的价格、卓越的性能,充分满足各类消费者的购物需求。

### 相关链接

苏宁易购获评“商务部电子商务示范企业”

2月9日,商务部公布了电子商务示范企业名单,苏宁电器旗下的电子商务平台苏宁易购成功入选该榜单。苏宁易购具有苏宁品牌优势、上千亿元的采购规模优势、辐射全国的物流配送网络服务优势,形成了以自主采购、独立销售、共享物流服务为特点的运营机制。上市近一年,日成交金额突破600万,注册会员超400万,迅速跻身中国家电3C类电子商务网站前三甲。