湖南版图再度扩张

第38家店，湖南苏宁落子万家丽路

9月3日开业一千个车位待客 将成为万家丽路商圈新地标

下一个节点在哪？答案已经揭晓。

入湘7年后，苏宁电器第38家门店选择落子万家丽路，该店将在今年9月3日开业。

业内人士认为，在苏宁电器的湖南版图上，万家丽路店将挺起长沙东商圈，进一步夯实苏宁在湖南的布局厚势。

■记者 邢云

苏宁电器万家丽路店正紧锣密鼓地筹备中。

万家丽路商圈新地标

苏宁相关负责人认为，在未来几年的时间内，万家丽路商圈特别是万家丽中心城区，将几乎可以归于与长沙城市中心区一样的商业地位。

从地段位置来看，万家丽可以说是整个长沙的黄金分割点，从万家丽路到市中心、武广高铁以及北城、星沙等地，距离是相同的。

届时苏宁将融入到万家丽路商圈的运营模式中来，配合万家丽路的家居建材，同时将提供更为齐全的生活家电用品，形成集休闲娱乐、餐饮百货为一体的商业新体态，真正意义上满足消费者一站式的消费需求。

上述负责人表示，苏宁的进驻将使得此商圈更加完善和丰满。万家丽路店将朝着国际化、功能化、智能化、休闲娱乐、体验式的综合门店方向发展，同时也将成为家电行业最新产品流通的第一站，中国新型家电连锁模式创新发展的新标杆。

千个停车位解后顾之忧

停车难，尤其是中心城区购物卖场停车难，已成为困扰长沙市消费者的一大难题。苏宁相关负责人表示，将大手笔解决停车难问题。

在苏宁万家丽路店的停车场，记者发现在门前广场和地下停车场，有1千个停车位，完全满足重大节假日万家丽路商圈停车不便的根本问题。

在店面记者看到，装修也是极为精美。

相关负责人介绍，此次装修是采用国际知名设计公司全程布局，超前的设计理念，灯光柔和具有动感时尚氛围，让卖场环境更加舒适轻松。

同时，3米超宽的购物通道，购物流程反复模拟依据最合理的动线，安排产品区位布局，即使人潮涌动的节假日也不会感到拥挤，消费者购物将更加简便快捷。

据悉，为筹备此次万家丽路店盛大开业，苏宁总部将确保价格最大最多的让利消费者。

湖南苏宁电器相关负责人介绍：9月3日即将新装开业的万家丽店，开业预售活动已经在如火如荼进行中。

在“云端”种一棵“生态树”

长虹宣布正式全面启动智能化战略

在所有家电厂商都绸缪漫步“云端”的时候，长虹则在准备种一棵“树”。

8月25日，长虹智能品牌战略及智能终端群发布会上，一贯以低调示人的长虹董事长赵勇高调宣布：要在中国构建一棵“生态树”，布署其以智能产业为核心的整体智能战略。

现在的问题是：这棵树何时枝繁叶茂，开花结果。

赵勇称：未来几年内，长虹将成为全球领先的智能终端提供商。

智能化推动“树时代”

近年来，家电领域的智能化浪潮一步步升温，而“云端”已悄然成为一次新的技术浪潮竞争主流。

长虹公司总经理刘体斌断定：“随着网络化和数字化的普及发展，智能化时代必将到来”。

从2004年赵勇执掌帅印后，长虹就启动转型之路，在手机、冰箱、空调等领域频频试水，多元化格局就此初现雏形。

但到底如何构建长虹的“生态树”？

赵勇的蓝图里，长虹的智能电视、智能平板、智能手机等，将构成树冠；智能操作系统等是树干；互联网、电信网等提供的各种服务则为树根。

赵勇说：“云端一体化”战略的实施，将使具有相同基因的各类跨界智能终端，支撑各种智能终端产品。

围绕生态树产业布局

“智能时代的竞争已经不是单个产品的竞争，而是具有不同基因的智能生态树的竞争。”长虹公司常务副总经理、长虹多媒体产业集团董事长林茂祥认为。

他介绍，长虹已成立智能战略推进组织，统一推进长虹旗下各产业领域全系统智能化，并围绕智能生态树进行产业布局。

同时，建立了两个平台(智能终端平台和云服务平台)，形成了四个品类终端(智能3D电视、智能手机、智能平板和智能多媒体中心)，确定了三个应用方向(智慧家庭、智慧小区、智慧城市)。“这些成果为我们智能战略后续工作的开展，打下了坚实的基础。”

林茂祥认为，智能终端之战掀起的不仅是一次消费电子产业革命，更将推动用户未来生活方式的深刻变革。“明年长虹力争智能终端出货量达到2000万台。”

■记者 邢云 杨迪

相关链接

时间：26-28日

地点：湖南苏宁电器

长虹电视专柜

长虹将联合家电巨头苏宁电器、美菱冰箱、三洋洗衣机，于本周末正式启动“四大天王联盟、惊惠湖南”的大型促销活动。消费者只需交纳10元的定金，即可享受特价优惠，其中，42寸3D电视仅售2990元，47寸3D电视仅售3990元、55寸智能3DLED仅售7990元，美菱冰箱182升经典两门冰箱仅售1080元，三洋全自动5公斤洗衣机仅售898元，另购长虹3D电视还有机会获赠激情双人港澳游！

尼采手机声称每台只赚10元

本报8月25日讯 “这手机跟i-phone4的功能差不多，只要399元?不可能吧!?”今天，在长沙朝阳路数码步行街“尼采型动工厂店”，一位姓王的老大爷指着一款白色的“i8”尼采手机不可置信地问店员，在得到店员的肯定回复后，又试用了半天后，一口气买了三台。

一位店员介绍说：“尼采的手机价格都在199—799元之间，造型时尚美观，最大的特点就是功能齐全、待机时间长。”就拿这台399元的“i8”来说，功能和i-Phone4很是相似，而价格不到iPhone4的十分之一。

对此，售后工作人员李小军在现场为顾客释疑：“尼采的手机采用的是工厂直销形式，每台机只赚10元，走的是薄利多销的模式，所以才会如此便宜。尼采今年5月才进驻湖南，现已销出3万多台。”

据了解，目前尼采在长沙已有河西通程新一佳、黄兴路沃尔玛、朝阳路数码街3家店，并在短短时间内，在张家界、岳阳、郴州、益阳、衡阳、邵阳、永州等地发展了加盟店。

■记者 陈静

八款天翼手机将内置新浪微博

本报8月25日讯 昨天，中国电信与新浪共同发布八款内置新浪微博的天翼手机。在此之后，中国电信天翼移动用户、宽带用户和固话用户将可以使用中国电信通行证账号登录新浪微博。

据介绍，其中将包括摩托XT883，华为C8650，中兴N760，海信E520，酷派5820，天语E800，联想A68e，HTCS710d在内的八款天翼定制机型，届时会统一内置新浪微博Android客户端。

■记者 邢云

省疾控携手远大免费空气检测

本报8月25日讯 今天，家住长沙(国家)生物医药园的谢彩云接受了湖南省疾控中心的免费检测室内空气污染。

谢彩云女士是“家庭环保维权，关注呼吸健康”活动的参与者之一。2010年8月份她装修完房子，11月份搬进新居，之后身上起红点，到处求医，一直不见好转，直到今年5月12日在湖南湘雅附一医院皮肤科做过敏源检测，才发现是因为新装修的房子有空气污染，室内空气中的甲醛、苯、氨等引起的皮肤过敏。

据了解，此次活动由远大空品科技有限公司携手湖南省疾病预防控制中心联合举办，截止7月11日报名结束，共接到报名、咨询电话1000多个，有效报名者近千户。活动从7月22日开始，陆续对随即抽选的100名报名者进行了免费入户检测。 ■记者 邢云 实习生 邓倩

“永恒印记”长沙璀璨登陆

本报8月25日讯 全球首个钻石品牌——Forevermark™永恒印记来到长沙。

据介绍，Forevermark™永恒印记隶属于全球钻石权威De Beers（戴比尔斯）集团。每颗Forevermark™永恒印记钻石的台面上均印有Forevermark™永恒印记标识和独一无二的认证编码，细微到只有一根头发的1/500，只有借助专业的仪器才能看到，“不会对钻石的净度造成影响”，公司公关总监王皓说。

“全球仅1%的天然钻石有资格烙上尊贵的永恒印记”，王皓告诉记者，拥有永恒印记的钻石，市场价格会比同级别的普通钻石高出10%—15%。

包括长沙在内，已有北京、上海、天津、杭州、深圳、广州等16个城市被纳入Forevermark™永恒印记的中国版图。此番进驻长沙，延续了其一贯的销售模式，即与品牌珠宝商合作。从本月23日开始，长沙的消费者即可在周大福与本土品牌吉盟的9大专柜选购钻石。

■记者 邢云 实习生 邓倩