

格力空调今起开抢 申领了认筹卡的市民请赶早

3月22日,去现场看“一年一次”力度有多大

3月21日,“万人空巷抢格力”认筹卡申领的最后一天。

在长沙东塘的几大家电连锁门店,前来认筹的市民挤满了格力专柜。火热的认筹场面不仅仅出现在长沙,而是如星火燎原般蔓延了整个湖南。

截至20日晚间数据显示:格力3000多家专卖店、四大卖场等渠道共有4万多台格力空调被消费者认筹。

湖南格力空调副总经理张平介绍:“为了迎接即将到来的消费高峰,目前,格力雇佣的1000多名销售人员已经下到终端,格力有信心让每位消费者宾至如归。”

当记者试探促销机型数量和价格时,张平依然表示:

保密中。不过,他说,明天到现场参与活动,就有精美礼品送。

看来格力誓把悬念玩到底。消费者只能等明天到现场才能知晓,“一年一次”、“买空调最好时机”的力度到底有多大。

张平提醒:特价、促销机型将优先申领认筹卡的市民,想要买到便宜又心仪的机型,有申领认筹卡的市民明天请务必早到现场购买,先到先得。

2010年,湖南闪电推出“万人空巷抢格力”,两天狂销10万台;2011年,“万人空巷抢格力”一举创下12万台的奇迹。本次,格力又将带给湖南消费者怎样的惊喜,我们拭目以待。 ■记者 杨迪

影响力品牌

半个世纪,走在行业前列 2013年,长虹要涅槃重生

青春、时尚、科技化成新代名词; U-MAX客厅电视,让你把电影院搬回家



“永远记得每晚5点半,全村近10个毛孩子一起挤在17寸彩色电视旁看小神龙俱乐部的场景。”3月20日,奔三的80后小曹说,他们家第一台电视是1988年花2000多元买的长虹彩电。

1985年3月,长虹彩电批量生产,随后进入全国各大城市;1989年、1996年,长虹的两次率先降价,也让曾经的“奢侈品”彩电普及到千家万户。

“我们是国有企业,是民族的品牌,长虹创业50年来就是中国家电产业从无到有、从小到大的一个缩影。”3月20日,春分,谈起长虹的辉煌历史,在长虹工作12年的四川长虹电器股份有限公司长沙销售分公司总经理唐红春光满面。 ■记者 杨迪

你问我答

可以先买,等装修完了再送货不?

3月21日,衡阳市民陈默拨打本报96258询问,是否可以先买下机器,等他装修完了再进行配送?陈默在市郊买了一套80m²的小户型,目前还在装修中,“要9月份差不多才能搞完,希望购机后能9月中旬再送到家里。”

格力张平:“当然可以。目前格力有3000多个终端配送,可以完全满足消费者的各种配送需求。春季购机都是像陈默一样不急着想马上装的,且没有马上要用到的需求,现在购机可以让市民既省心又省钱。如果是夏天,天气炎热,空调市场都是刚需,价格也不会像现在这样便宜,我们安装配送的压力也大。所以,现在购机不仅市民受益,也大大缓解厂家配送、安装的压力。”

中海正式回应大堂事件 现场见证央企诚信经营

近日有网友对长沙中海国际社区的人户大堂存在质疑与误会,对此中海地产高度重视,针对客户的误会积极进行解释、澄清,并于3月19日联合先导区国土规划部、岳麓区建设局、岳麓街道办及相关设计单位在营销中心举行了媒体沟通会,就此事件做出了正面的回应并开放实体大堂供业主集中预约参观。

中海地产方面表示,中海国际社区的相关设计合理、合法、合规,项目已严格按照在政府相关备案图纸进行施工,相关报建手续也已得到政府相关部门确认。中海地产承诺一期所有楼栋大堂装修均按之前开放的香樟街6栋大堂的装修标准及档次予以兑现。

对于存在争议的入户大堂,中海地产也对媒体和业主进行了开放参观,记者第一时间进行了实地参观考察,现场证实中海国际社区南向入户大堂设计、施工符



合安全规范,大堂豪华大气,与之前展示的香樟街6栋大堂的装修标准一致。

据介绍,中海国际社区项目的人户大堂相关设计合理、合规、合法。该设计由具备甲级资质的设计机构担纲设计,满足国家及长沙地区的法律法规。

记者发现,项目各楼栋因楼型、结构的不同,使各楼栋公共部分空间布局存在差异,但现场销售文件、模型及业主所签署的合同中已予以提示,且从现场参观的效果来看,金楠街2栋南向入户大堂豪华大气、宽敞明亮,装修标准与原展示大堂一致,记者现场见证中海国际社区诚信经营。

■石曼

【长盛秘诀】把握市场、产品创新赢得消费者信赖

当昔日战友熊猫、韶峰等一大批国产电视品牌消失在历史洪流中,长虹26年来却一直坚守在彩电品牌第一阵营;当面对外资品牌蜂拥而至,长虹依靠品牌声誉、产品品质和价格,顶住了压力;如今,在电视产品不断革新的时代,长虹依然走在前列。

【凤凰涅槃】2013年,长虹改走青春、时尚、科技化路线

核心部件的缺失,一直是中国彩电业的“痛”,由于没有自己的核心技术,中国彩电行业虽然一直高速发展,但是还是被合资品牌所牵引,始终没有绝对的话语权。

“长虹按照技术战略、技术计划、技术实施三个层次逐步建立起较为完善的长虹技术创新

【强势出击】U-MAX客厅电视,把电影院搬回家

实践是检验真理的唯一标准,产品是品牌最直观的体现。

今年3月18日,长虹在成都发布了中国家电行业首个U-MAX客厅电视新标准,大屏超高清、影院级音画、多终端协同等三大指标勾勒出客厅电视

“这与长虹这么多年来一直对产品技术、品质的执着追求,及坚持创新分不开。”唐红说,长虹的每一台电视都是通过15000名研发人员精心研发和生产的。

他说,这是一个微利行业,在一个微利而又竞争激烈的行业里,要不落后于人,不被市场淘

汰,就要不断地去了解市场需求。

所以从他干这一行起,就放弃大学时打球、弹吉他等爱好,每天12个小时的工作时间成了常态,每隔2-3个月,就要把市州市场跑一遍,“品牌要获得市场认可,就必须进入到市场中,去体会消费者对产品的需求,了解服务、销售该怎么做。”

唐红说,这是一个微利行业,在一个微利而又竞争激烈的行业里,要不落后于人,不被市场淘

汰,就要不断地去了解市场需求。

所以从他干这一行起,就放弃大学时打球、弹吉他等爱好,每天12个小时的工作时间成了常态,每隔2-3个月,就要把市州市场跑一遍,“品牌要获得市场认可,就必须进入到市场中,去体会消费者对产品的需求,了解服务、销售该怎么做。”

汰,就要不断地去了解市场需求。

所以从他干这一行起,就放弃大学时打球、弹吉他等爱好,每天12个小时的工作时间成了常态,每隔2-3个月,就要把市州市场跑一遍,“品牌要获得市场认可,就必须进入到市场中,去体会消费者对产品的需求,了解服务、销售该怎么做。”

权。

跨越半个世纪的辉煌成就,促成长虹品牌深入人心,而这个品牌并不甘于“元老”的位置,“老品牌,给人第一感觉就是缺乏活力。长虹要打破这个既定观念,2013年要涅槃重生,通过LOGO设计的变化,产品的变化,让长虹成为青春、时尚和科技化的品牌。”

在家看电影的感觉,更加舒适。

业内人士指出,拥有超高清画质和多终端协同双重身份的长虹智能大平板将是电视行业的新趋势。

不过,对于拥有核心技术的等离子电视,长虹也不会舍弃。据了解,等离子约占长虹今年彩电新品的30%。