

“双报”出炉 老板油烟机领跑行业

近日，厨房家电行业的上市公司财报和中怡康数据报告相继发布。中怡康零售监测报告显示：2013年上半年，厨电行业吸油烟机销售额的增长比例为18.31%，老板吸油烟机以39%增长比例领跑行业。

从已经公布的2013年上半年财报的厨电上市公司了解到，老板电器2013年上半年总体销售收入同比增长34.26%，净利润增长35.7%，老板电器成为厨电行业良性发展的典范。

老板油烟机囊括10项第一 继续领跑行业

老板电器2013年1—6月，增长异常迅猛，堪称“行业奇迹”。在油烟机产品领域，老板油烟机以零售量15%和零售额份额21.8%再次夺冠。

高端市场上，老板油烟机以零售量13.5%和零售额20.8%的市场占有率，领跑行业；在代表油烟机行业科技和工艺完美结合的欧式油烟机中，老板电器继续以零售量22.7%和零售额

29.6%的占有率，继续称雄，其中17立方大吸力油烟机市场上，老板分别以60.3%和零售额63.4%的市场份额，占据绝对话语权。

笔者从老板电器2013年半年报中了解到，老板电器首次全方位提出3个30%的战略：第一是力争未来3年，每年平均增长率达到30%；第二是吸油烟机市场份额逐年增长，力争占据30%；第三是在高端油烟机领域，销售量领先行业第二名的市场份额30%。

30年厨房家电风云变幻 油烟机竞争回归“大吸力”

目前在国美、苏宁等电器卖场，大吸力油烟机尤其受市场关注，如老板油烟机新品8218、8316，能像龙卷风一样吸尽油烟。有消费者表示，像这一类的“大吸力油烟机”，吸油烟像龙卷风一样，还是第一次见到。

老板跨界新领袖8218油烟机，搭载了行业最先进的极速洁净技术平台，双劲芯3.0的风机系统、全新一代



菱净网以及360°圆形超音速烟道从拢吸、强滤、速排三大指标入手，成为大吸力油烟机的典范。

行业专家透露：“从吸油烟机风量演变历史来看，从最初薄型脱排机的8~9立方米/分钟排风量；到深腔中式机的12~13立方米/分钟；再到欧式机的13~14立方米/分钟排风量，再到17立方米、19立方米的大吸力油烟机。老板电器作为厨电行业的领导品牌，始终在引领行业的发展趋势。”

2013年福田瑞沃卡车极限挑战赛品质价值引燃激情

7月18日，以“激情瑞沃 挑战有我”为主题的2013瑞沃卡车极限挑战赛分站赛在河北定州成功举办。

福田汽车工程车事业部领导以及福田瑞沃经销商、用户代表共襄盛举，共同见证了福田瑞沃的卓越品质与品牌价值的进一步提升。福田瑞沃的产品品质和服务价值随着卡车极限挑战赛的开启得到了有效的升华。

在仪式现场，本次赛事的唯一指定用车——瑞沃B2重型工程车的惊艳亮相河北，让在场用户及观众领略到其飒爽的英姿，并且在随后正式比赛中一睹其出众的性能。福田汽车工程车事业部相关负责人告诉记者：“瑞沃B2重型工程车具备更出色的可靠性、安全性、舒适性和燃油经济性，助力车手尽情施展极限驾驶技巧，为观众呈现了一场极富观赏性的视觉盛宴。”



面，瑞沃B2赛车的液压前翻车身、国际先进技术的气囊座椅、四点全浮车身营造全新驾驶体验。在底盘方面，应用了EVB发动机辅助制动系统，通过与整车发动机的合理匹配，实现了档位和速比的优化。”

价值引领行业

众所周知，河北是我国的物流大省。经过深思熟虑，福田瑞沃此次将极限挑战赛第一站选在河北，力求能够实现品牌与产品的双赢，实现价值的提升。持续发展现代物流业，是河北从经济大省到经济强省转变的阶段性任务。

而工程物流作为现代物流正在崛起的新兴力量，其对整个行业今后的发展也是起到举足轻重的作用。一直以来，福田瑞沃把河北市场作为重点战略市场，高度重视福田瑞沃品牌在河北市场的发展状况，实时跟进，量身打造高品质的产品，助力用户运营价值的提升。

“作为本次赛事的唯一指定用车——瑞沃B2重型工程车在外观、舒适和底盘方面，不仅实现了三大升级，更是实现了十大优化”，福田汽车工程车事业部相关负责人说。

“在外观方面，采用全新造型的瑞沃B2赛车特别增加了铁质保险杠和铝合金装饰踏板，组合式大灯以及采用奔驰结构的后视镜帮助驾驶员全方位、多角度地洞察路面状况。在舒适方

80后梦想之车 凌派 CRIDER 强势来袭

“梦想是什么，梦想就是一种让你感到坚持就是幸福的东西。”此言出自这个夏天鼓舞了无数80后的青春励志电影《中国合伙人》。的确，如今的80后已成长成为这个时代的中坚力量，奋斗在社会的各行各业中，怀揣梦想，追求卓越，并且渴望突破。



而6月上市的凌派 CRIDER 满载四大超级别，上市首月订单突破1.5万辆，正可谓强势来袭。由俊酷80后典范C罗代言的凌派 CRIDER，其魅力正是点燃80后年轻一代斗志，感悟幸福的最佳载体。

置以及驾控方面的四大超级别托托起了这一宏大的构想。

首先外观超级别，中国消费者历来钟爱“大气”之范，“大气”一词在国际上直译为“Daqi”，是继“kongfu”、“long”之后风靡全球的中文词汇，足见其对全球设计潮流的影响。对于汽车外观的设计，中国消费者同样以“大气”定调，凌派 CRIDER的设计原点，便是由此而来。

配置超级别的凌派 CRIDER，搭载同级别最先进的科技配置——革命性的智能屏互联系统。该系统使用了超大7英寸彩色多点触控屏，实现了高质的影像显示。通过连接智能手机，

即可实现通过手机APP进行新闻浏览、娱乐播放、游戏休闲、即时通信等，为驾乘者提供了精彩纷呈的汽车互联生活。

最后其根植运动基因的驾控超级别为车主每天的出行带来无限激情。凌派 CRIDER 搭载1.8L自然吸气i-VTEC发动机，这款发动机运用Honda领先的i-VTEC技术，将中高负荷时的强劲动力性能和低负荷时的优异燃油经济性高度融合在一起，在带来强劲动力的同时，其节能环保性能也有口皆碑。

1.8L车型综合工况油耗仅为6.7L/100km，油耗表现媲美1.6L排量级别。贴合80后消费者实际使用需求，凌派 CRIDER 配备智能5AT变速器，改进了智能型斜坡逻辑控制系统（PROSMATEC），使车辆在上下坡时，更能准确地实现驾驶员的变速意图。而档位保持系统(shift hold brake)的应用，使得驾驶员只需轻松调整换挡策略，即可从容应对弯曲起伏的山道，充分享受驾驶的乐趣。

“县乡镇万里行活动”启动 风行菱智盛夏有钜惠

日前，风行菱智正式启动了“大礼钜献 实惠到家——风行菱智县乡镇万里行活动”，将商务车直接送到了基层客户所在的县乡镇地区。以往，县乡镇地区的商务客户想买车，往往要进好几趟城，花销大、也不方便，风行菱智的这一活动，为基层商务客户解决了购车过程中的一大难题。

据了解，该活动将从8月1日持续到9月30日，不仅有2013款菱智M3和菱智V3的现车“下乡”，还会有各种购车优惠、购车礼包、“换购大礼包”等抢眼的优惠活动。另外，风行官方网站正同步举行“菱智唱响商务好声音”第二季网友互动活动，风行菱智新老车主在该活动网站“选图片”、“填写试驾”和“分享微博”，有机会获得菱智V3一年免费使用权，还有三星 GALAXY S4及千元油卡等大奖。

据了解，现车“下乡”的两款车型——2013款菱智M3/V3，都具有“黄金小排量、体面大空间”两大优势，它们均诞生自风行菱智国际化的商务车制造平台，血统纯正、外观体

面、驾乘舒适，是各级基层商务客户的理想接待用车；同时2013款菱智M3/V3不仅油耗经济，还拥有超大的载物空间，拥有比微客还强大的货物运输功能，是全面满足基层商务客户商务、商用需求的全能商务车。

2013款菱智M3为富裕个体业主、中小企业、大型企业办事处以及市、县基层事业单位，提供豪华商务用车；菱智V3是处于事业初期的个体业主的好帮手，县乡镇基层政府单位的最佳公务用车。

一技术有可能对治疗忍受外周动脉疾病痛的患者产生重大影响。

而雅培医学光学部高级副总裁 Murthy Simhambhatla 表示：“收购 OptiMedica 公司将为雅培提供一个进入飞速发展的激光辅助白内障手术领域的良好契机，Catalys 精密激光系统将为医生提供最先进的自动化手术选择，帮助病人摆脱白内障。”

科技创新引领绿之韵生态 纺织阔步前行

近年来，随着家纺市场的不断充实和完善，消费者对高质量家纺产品的需求亦同步提升，仅仅外形美观和保暖舒适已远不能满足消费者挑选家纺品的高标准、严要求，因此，新材料、高科技元素的运用，成为今年家纺业的一大流行趋势。

作为纺织行业佼佼者的绿之韵生态纺织，也着力通过自己的特色产品营造出“科技家纺打造品质生活”的氛围，让健康与时尚的理念得以完美结合。在7月份召开的“绿之韵生态纺织2013秋冬新品研讨会”上，全新

推出的秋冬床品主打华丽欧式风格，高端大气的配色、精美的复古纹样、别致的细节设计，处处体现出高贵雅致的生活品位和经典的文化气息，在紧扣国际流行趋势的同时，采用高新技术将聚酯纤维与竹纤维混纺，取长补短，产品兼具各组成纤维的优点，织纹更清晰，为消费者带来了更舒适、更健康的睡眠体验。

绿之韵生态纺织一贯坚持自主创新，相信其奉行的“科技创新”的核心理念，必将成为纺织企业开启美好新时代的有力渠道。

雅培收购两家公司，为医疗器械业务创造新机会

雅培近日以最高可达7.1亿美元的金额收购了两家公司，进一步扩大了公司的医疗器械业务，扩展了血管支架的产品组合和眼科领域治疗选择。

被收购的 IDEV Technologies 是创新支架技术的开发商，而 OptiMedica 公司则在眼科激光技术领域保持领先地位。

这两宗收购将进一步推动并促进雅培在心血管和眼科医疗产品市场的地位。

雅培心血管部高级副总裁 Chuck Foltz 称：“收购 IDEV Technologies 将扩大并弥补雅培现有的外周疾病治疗技术的导丝、球囊扩张导管和支架的产品组合，使之成为该行业中最全面及最具竞争力的产品组合之一。这

一技术有可能对治疗忍受外周动脉疾病痛的患者产生重大影响。

而雅培医学光学部高级副总裁 Murthy Simhambhatla 表示：“收购 OptiMedica 公司将为雅培提供一个进入飞速发展的激光辅助白内障手术领域的良好契机，Catalys 精密激光系统将为医生提供最先进的自动化手术选择，帮助病人摆脱白内障。”

最具效果优势搜索关键词 营销最受企业欢迎

作为搜索市场最具性价比和效率优势的营销推广投放选择，“搜索关键词”自诞生以来，就得到了互联网市场的广泛欢迎。从中小微企业到互联网巨擘，对搜索关键词营销市场都倾注了巨大的热情。

据2013年6月18日发布的艾瑞《2012-2013年中国搜索引擎行业年度监测报告》显示，2012年度中国搜索关键词广告收入占网络广告整体市场规模的28.2%，正式跻身第二大网络广告形式。根据预测，2013年，这一比例将达到28.7%，极有可能超越图形广告，成为中国第一大网络广告收入形式。巨大的市场前景，给中国搜索引擎行业勾勒了一幅美好的未来发展蓝图。

根据《第32次中国互联网络发展状况统计报告》数据，截至2013年6月30日，中国网民数量已经超过5.91亿，其中超过80%的用户会通过搜索引擎获取信息和资源，搜索引擎以绝对领先的网络商业流量，俨然成为互联网第一营销入口，为搜索关键词投放推广搭建了坚实的平台。

7月29日，搜狗公司发布了今年第二季度财报。财报显示，期内搜狗实现营收5000万美元，较去年同期增长64%，比上季度增长了27%。这一业绩，接近于2012年全年营收的一半。至此，搜狗实现了连续12个财年23.8%的复合增长率，是目前增长率最快的互联网公司。

东风 Honda 思铂睿锐气逼人

“七月份的尾巴你是狮子座，八月份的前奏你是狮子座”，曾轶可的一首歌让人记住了诞生于盛夏的狮子座（7月23日-8月22日），而炎热的夏天也赋予了狮子座热情与胆略，使他们具有引人注目的独特魅力。

对于热辣的狮子座来说，选择一款霸气座驾十分必要，小编在此为大家推荐一款独具魅力的车型——东风 Honda 旗下的中高级运动轿车 SPIRIOR（思铂睿）。

SPIRIOR（思铂睿）堪称经典的炫动红让人一见倾心，火红的外形与狮子座所展现出的热情洋溢不谋而合。

SPIRIOR（思铂睿）前脸部分烟灰色双层镀铬格栅给人锋利的冲击感，自动调节氙气大灯动感十足，配上18英寸的铝合金运动轮毂，处处显示出至高无上的运动情结，与狮子座同样霸气、自信。

这样的性格让他们具有成就大事业的潜能。与狮子座一样 SPIRIOR（思铂睿）不仅执着于运动风格，它的强劲动力更能带给人无限力量。

SPIRIOR（思铂睿）举止间透露着王者风范，要做就做最好，决不甘心扮演次要的角色。在千篇一律的轿车市场，SPIRIOR（思铂睿）展现出与众不同的个性风格，为消费者带来极致运动情怀，相信你会心动于这份自信和激情！

狮子座遇事力争第一，不惧挑战，