

德国禁售的智能手表在国内仍卖得火

爆款月销4万笔,品牌及质量参差不齐 智能手表有用还是“鸡肋”?提醒:不应过度依赖



以能保障孩子安全而被很多家长当成“防丢利器”的儿童智能手表,如今却被质疑可能是危险的源头。德国日前宣布禁止销售儿童智能手表。

与德国相似,我国儿童手表的使用者基本是5至15岁的少年儿童。按照IDC《中国可穿戴设备市场季度跟踪报告,2017年第一季度》显示,中国儿童手表市场出货量高达351万台,同比增长64.9%。

三湘都市报记者走访调查发现,尽管安全隐患频出,然而线上、线下儿童手表的销售仍然高温不退。从百元左右到上千元,儿童手表的品牌与价格也是五花八门。不少消费者表示仍会给孩子装备儿童手表,但也有家长抱怨买回去的手表变成了“鸡肋”。

■见习记者 陈柯好



爆款月销4万多笔,家长花钱买安心

市场

1月10日,三湘都市报记者在淘宝网上浏览发现,具有智能定位、sos求救、语音监听等功能的儿童智能手表商品有约5000条结果,销量最多的为一款售价为159元的儿童智能手表,月售已高达43625笔。

同日,记者走访了长沙部分商场专柜了解到,实体店儿童手表售价相对网店而言高出不少,从399元到1299元不等,有彩屏款、半屏款、全屏款、防水款、快充款等不同功能。长沙开福万达广场内“孩子王”的一位销售人员向记者介绍,家长的手机与孩子的手表可以配对,准确定位孩子的所在位置,通过两个按键可以及时呼叫父母。此外,如果10秒内无应答,儿童手表会帮助父母自动接听来确定孩子

周边情况。

“儿童手表能防孩子走丢,家长愿意花钱买安心,所以虽然贵,但卖得相当好。”该销售人员称。

基于儿童消费的巨大需求,不少厂商早已嗅到儿童智能手表潜在的市场红利。记者调查发现,目前不少创业公司、互联网巨头都已进入儿童智能手表领域,比如华为、腾讯、360、阿巴町、糖猫、小天才……甚至还有一些山寨品牌也在抢占市场。

品牌众多质量也参差不齐。据苏宁五一广场云店销售人员透露,儿童智能手表的基本功能几乎一样,都是看时间、通话、定位、聊天等,而价格却悬殊不小,价格贵一些的都是经常做广告的,“但是价格贵的大品牌性能相对更稳定,使用时间也更长。毕竟是给孩子用的,家长更看重产品的品质。”

质疑频出,尚无全国统一标准

隐患

与销售火爆同时发酵的,还有针对儿童手表的安全质疑。据挪威消费者理事会发布于去年10月的一项报告称,一些儿童智能手表不会对他们储存或发送给父母手机的数据进行加密,将给戴着设备的孩子带来安全风险。

随后,2017年11月下旬,德国联邦网络监管机构宣布:禁止销售儿童智能手表,并称其为监听设备,并呼吁家长把现有的儿童智能手表销毁。

除此之外,可能存在的过量辐射也是儿童智能手表问世以来就一直饱受诟病的问题。

据媒体报道,大连理工大学物理与广电工程学院曾对3款价格分别是148元、380元、798元的儿童定位手表进行辐射监测,并与3部手机作对比。结果显示,在待机状态下,儿童智

能手表与手机辐射值相同,而在拨打电话时,148元的儿童手表是手机拨打电话的1000倍。但是辐射与价格高低无关,380元的辐射值最低。

据了解,经过检测后,对人体辐射安全的手机才能获得入网许可证,那么,儿童定位手表的行业标准又是如何规定?记者在国家标准全文公开系统网站输入“儿童手表”查询,结果却显示“未找到相关标准”。

儿童智能手表行业缺乏统一的生产标准与销售规范,究其原因,某智能设备安全技术公司负责人表示,一方面是由于作为新兴事物,智能手表短时间内不能明确规划到某个具体领域内;另一方面,现有的标准规范也无法适应快速发展的智能化节奏,加上目前标准缺乏修订完善,也无法应用于儿童智能手表上。

调查

多数家长为安全“埋单”

记者在采访中的确了解到,不少父母就是抱着“花钱买心安”的想法,为孩子购买了智能手表。据某媒体一份网络调查(调查样本为1240人次)结果显示,62.74%的家长购买过或者有意向购买儿童手表。大部分家长选择为孩子购买手表的原因是防止孩子丢失或者被拐(31.88%),实时了解孩子动态并监督(32.01%)。

市民熊先生是为孩子安全而“埋单”的家长。提及智能手表可能出现的安全漏洞,熊先生表示,比起“虚拟”黑客更害怕现实中的不法分子。

然而,也有购买过的家长表示儿童手表基本沦为装饰,成了“鸡肋”产品,“平时上学放学都有人接送孩子,用的时间确实非常少。”

提醒

家长不应过度依赖

开福区派出所工作人员表示,为孩子配备智能手表更容易掌握孩子行踪,减少孩子走失的风险,但一旦遇到真正的危险情况,并不能真正起到作用。“儿童手表只有在儿童佩戴时才能起到一定保护作用,不法分子很容易暴力取下,家长也不能过分依赖。”此外,派出所提醒市民,教孩子加强防范意识,培养应急应变的能力,在心里系上一根无形的“安全绳”,才是最重要的。

上周长沙地区温泉订单同比增50% “避寒游”“极寒游”升温

来自北极的寒潮上周席卷大半个北半球,多个国家几乎同时开启“速冻”模式,我国南方多省出现雨雪冰冻天气。速冻式的降温也勾起了小伙伴们说来就来的“避寒游”热情。大数据显示,我省温泉游预订情况同比增长超过50%,海岛游整体同比增长超过30%。

周末温泉游增长超50%

温泉游从元旦开始一直受到热捧。根据途牛数据显示,截至刚过去的一周,长沙地区温泉的订单同比增长超50%。而携程预订本周末长沙周边温泉的游客数量比上周还会大幅上涨,其中宁乡紫龙湾温泉、望城普瑞温泉以及张家界、庐山、咸宁等地温泉预订量排名靠前。

不只是长沙周边的温泉火爆,不少消费者甚至专程前往云南腾冲、四川海螺沟、西藏羊八井等著名温泉泡汤。据数据显示,温泉游预订当日往返占比六成,过夜游客约占四成。周末的温泉附近酒店价格比平日价格涨幅超过20%,且房源紧张。

基金资讯

灵活配置优势行业 银河量化配置跨年布局

2018年元旦后,A股市场涨势如虹。回归盈利、配置优势行业逐渐成为目前机构投资市场的趋向性策略。据了解,去年已推出过3只量化的银河基金,在2017年12月21日推出第4只量化基金——银河量化配置基金,该产品主打量化配

“避寒游”“极寒游”各有所爱

与此同时,境外海岛游又意外迎来了一个预订波峰。据了解,海岛游整体同比增长超过30%,三亚、海口、普吉岛位列预订前三位。

泰国普吉岛、马来西亚沙巴、印尼巴厘岛、马尔代夫、菲律宾长滩岛、毛里求斯凭借其温暖的气候和便捷的签证成为最受欢迎的避寒之地。据了解,已有十几个海岛目的地对华开放免签,出境游中,海岛门槛最低,最快的路线从预订到出发仅需两天。

“怕冷星人”去热带海岛游泳,但也有“抗冻勇士”偏往寒地跑,既然哪里都冷,干脆就去最冷的地方尽情玩雪。数据显示,今年吉林、长白山、漠河、哈尔滨这些极寒之地的相关旅游路线也呈现火爆态势。另外,春节期间出发的俄罗斯团队游仍有不少游客在持续报名组团中。

携程相关负责人分析指出,看雪路线是春节传统的热门路线,但往年的预订周期都较长,今年的特点是临近春节,订单量并没有呈现边际递减的态势。

■记者 梁兴 实习生 卢萍

置模型,灵活配置优势行业。

公开资料显示,银河量化配置基金拟投资的股票资产占基金资产的比例为60%-95%,股票仓位下限灵活,有助于基金经理在不同市况下进行量化择时,从而优化资产配置。