

空调 即将涨价? “惠盟”说不! 力破空调后市价格 上涨不利传闻



通程电器五一广场旗舰店。

业内人士分析今年的白电产品销售形势将更加火爆。与此同时铜价等原材料价格上涨,部分经销商认定包括空调在内的白电产品,后市价格将大幅度上调,从而进行大规模的抢货囤积。针对此现象,通程电器将联手空调厂家组成“惠盟”阵营,积极抑制家电产品价格上涨。

多举措抑价 成效明显

通程电器副总经理刘伟表示,通程电器一方面以优化供应链的形式,与厂家共同承担人力成本和原材料上涨等因素而造成的商品价格上涨压力,从而保证市场价格的平稳。另一方面,

加大对高效空调的规模采购,向一线空调品牌下达了高达5亿元的充足备货,同时还启动了总量高达1.5亿元的特价采购行动,备足后期市场资源。明日在通程电器即将再度与空调厂商组成“惠盟”,一线空调品牌将继续以高效空调为首发阵容,整合优势促销资源集中向通程电器“倾斜”。

惠盟战略 抑价升级

在本次“空调惠盟”中,通程电器将以“特价开闸”、“以旧换新”、“空调惠盟券”等多种形式,对二级能效空调和特价一级能效、变频空调进行全面让利,争取

使空调价格出现阶段性的10%—15%的降幅,全面抑制空调涨价趋势。活动期间,消费者可购买到999元的1P二级能效的限量发售

相关链接

通程西城店全场样机出清特惠1折起

由于通程电器西城旗舰店即将乔迁至通程商业广场麓山店,本周末,一场“感恩特惠”大幕即将拉开。据悉,通程电器还将把大部分特惠资源放到清仓甩卖中,其中7大品类、数千款商品将不计利润,全场样机1折

起售。活动期间还会同步启动“全场级级送”,消费者购家电单件满588元即获赠100元通程集团现金卡,满1988、3988、6988元分别送200、400、700元通程集团现金卡。

鲁晓青

“孤儿空调”,如何找个“妈”

业内人士:品牌选择是关键,还要防服务承诺陷阱



天气渐热,慢慢将进入空调使用高峰期,近段时间,不时有市民致电本报,询问自家空调已经变成“孤儿”,哪些厂家可以为其做保养和修理。

家住长沙市开福区某社区的王大妈告诉记者,2003年5月,她和老伴在某商场购买了一台空调,保修卡上注明整机免费保修3年、压缩机免费保修5年,可从2007年下半年以来,这台空调就一直毛病不断,2008年夏天其压缩机彻底“罢工”。由于生产该空调的厂家已经退出市场,销售空调的商场也已关门,无奈之下,王大妈只好到空调维修点去维修。让王大妈很意外的是,如果要更换新压缩机,“国产的压缩机至少要800来元,进口的就更贵了。”

记者从多方面了解到,与王大妈有着相似烦恼的市民不在少数。据业内人士估计,目前长沙至少有10万套左右的退市空调还在使用中,退市空调又称为“孤儿空调”,通常指空调生产厂商和销售商都已经不存在,没有维修保障的空调。即将步入空调使用的高峰期,这些“孤儿空调”牵动着很多市民朋友的心。

■记者 戴和清

退市空调一度是投诉重点

据中国消费者协会统计,退市空调一度是投诉中的重点。

由于空调竞争日趋严酷,经过一轮又一轮的大洗牌,很多空调品牌甚至包括一些家喻户晓的品牌已经“消失不见”。工厂倒闭了,但是空调的维修保养却成为不能绕过的难题,“空调是三分产品,七分安装和保养”。

相关资料显示,空调的正常使用寿命一般是8—10年,使用三四年后,就会出现噪音大、耗电量大、漏氟、制冷制热效果不理想等问题。

品牌厂商愿意收养“孤儿空调”

既然“亲生父母”不再管理自家孩子,给这些“孤儿空调”找个“妈”就显得尤为重要。

“我们早在2006年就与湖南省消费者委员会合作,成立了湖南退市空调救助中心,如果消费者有需要,欢迎拨打热线预约服务。”湖南格力电器销售有限公司副总经理张平介绍说,“服务费全免,如果更换零配件、加充氟利昂,将按格力电器厂价标准收取成本费。”

家电卖场救助“孤儿空调”免服务费

与空调厂商积极响应相比,家电卖场也表现出了极大的热情。“凡是在通程电器购买的空调,通程将按相关规定和服务承诺履行义务。”通程电器副总经理刘伟表示,“我们还特意设立了售后服务保障基金,用来保证‘孤儿空调’的服务费用开支。”

湖南苏宁电器总经理夏卫华则表示,“孤儿空调”是现实存在的问题,苏宁电器愿意为需要救助的空调提供服务,“服

但由于“孤儿空调”存在一定的质量隐患,许多原销售单位都不愿意为其提供维修服务,除极少数情况,现在无论是厂方还是销售商,很多都没有自己专业的维修服务队伍,多数都是委托给专业的维修服务商,厂方一旦退市或商场倒闭后,就不再向委托方支付费用,“我不可能免费去给这些退市空调维修。”长沙某空调维修店的老板告诉记者,“市面上的空调维修游击队维修质量也很难保证,价格也未必实惠。”

“当心不着边际的服务承诺”

随着空调厂商洗牌力度加剧,针对日益凸显的“孤儿空调”带来的社会问题,如何防止购买的空调成为“孤儿空调”,记者特意请教了多位行家,为大伙支招。

“消费者还应该擦亮眼睛,对空调品牌向消费者做出的服务承诺,要仔细甄别,防止进入服务陷阱中。”一位空调行业资深人士告诉记者。

专业人士还提醒广大市民,在购买空调时最好选择大商场或专业连锁家电卖场购买空调,并注意保管好购买产品的发票、保修卡等凭据,平时要注意给空调做保养,科学合理的使用空调,这样可以更好的延长空调的使用寿命。

如果已经出现了维修或质量问题,市民朋友也不要太着急。根据国家相关法律规定,尽管“孤儿空调”已经退市,但生产企业履行“孤儿空调”“三包”服务的义务依然存在,消费者在“三包”期内若发现电器产品的质量问题的,可以找产品的生产者、批发商、经销商要求解决。如果这三者都不解决,可到相关部门进行申诉。如果是厂家自动延长了国家规定的保修期,也可直接向厂家申请保修。

另据有关报道,面对越来越多的产品责任纠纷,这一现象已经引起了国家有关部门和专家学者的重视,很多法律专家呼吁国家应借鉴欧盟及其他发达国家的经验,制定《产品责任法》,明确要求退市企业必须对消费者负责到底,不能一退了之。



温馨提醒

“变频王”一口气要推14款新品

本报3月18日讯 2009年被称为中国空调行业的“变频元年”,据业内人士统计,今年家用变频空调产品市场份额预计将超过30%,空调的节能和舒适将继续引领市场潮流。面对市面上众多打着变频概念的空调,哪些品牌的变频空调更加值得信赖呢?

近日,在大金家用空调经销商年会暨新品发布会上,一款E-MAX直流变频家用柜机新品正式亮相。这款由“世界变频之王”大金空调推出的力作,一经推出就受到了市场的热力追捧。

据大金空调长沙办事处负责人介绍,作为“变频战略”的一环,大金此次推出的适合于大客厅的E-MAX系列新款空调柜机,采用了大金先进的直流变频技术,达到了变频二级能效标准,加上采用了不破坏臭氧层又能提高制热效果的R410A新冷媒,既增加了环保性,又能从容应对40平方米的大客厅,广大消费者可直接前往各大卖场及展示厅先睹为快。

大金早在1998年就率先在中国推出变频家用空调,2004年更是实现了家用产品的100%直流变频化。发布会上,大金中国公司家用空调推进部部长官田裕司表示,今年将是“变频机大合唱”的一年,大金空调将扩大其直流变频空调产品的阵容,适度延伸产品线满足各个阶层消费者的需求,至今年4月将陆续推出共计5个系列、14款新品机型。官田裕司还表示,2010年大金将从成本、渠道、服务等方面进行变革,采用更加贴近消费者的方式来推广大金,让更多的市民知晓大金,把大金的影响力做到消费者的心中。

■记者 戴和清

迷恋简单,迷恋茶饮机

买到茯茶,怎样饮用茯茶成为消费者的难题。茶饮机(黑茶专用)的出现,让喝茶变得很简单,简单到打开开关就可坐等喝茶。

经过茶饮机(黑茶专用)冲泡出来的茯茶,汤色迷人,口感醇厚,让不懂泡茶的你瞬间成为茶艺高手。商务洽谈、工作休憩、家庭闲聊都可以用得上,这就是简单的威力。

■王小军



1、苹果iPhone 4.0软件将支持多任务处理

处理AppleInsider援引知情人士的话称,如果进展顺利,iPhone 4.0版软件有望于今年夏季某个时间发布,届时新款iPhone手机将能够支持多任务处理功能。

2、诺基亚研发动能电池用充满电

据国外媒体报道,诺基亚最新申请了一项专利,即要开发一种可以将手机使用时所产生的微小动能转化为电能的技术,这种技术可以使手机电池像机械手表那样进行自我充电。

3、综合家电联盟和电脑之家的信息

近日松下50寸等离子仅7199元。



信不信由你