纸质贺卡失宠,电子贺卡当道

老板心寒:进了几百张纸卡卖了不到十张
业内人士:它们好多年都是老面孔太没创意

最近，湖南省地质中学旁文具店老板叶女士很郁闷，本指望借着圣诞节和元旦的到来，在贺卡上赚一点，可是眼下的情况让叶女士有点心寒,“进了几百张贺卡，现在才卖了不到十张。”

记者采访时发现,受电子贺卡等的冲击，今年长沙市面上传统纸制贺卡市场明显萧条。

■记者 刘玲玲
实习生 张艳 文艳霞

各种各样立体贺卡呈现眼前,吸引了不少顾客的眼光。CFP图

纸质贺卡逐渐淡出市场

12月30日上午,记者在高桥批发大市场、大众小商品市场走访了近20家文化用品店铺，仅有2-3家还在销售贺卡，不但数量少,品种、样式都非常单一,售价在1-7元不等。

据贺卡业户们反映,往年进入12月就是传统贺卡的销售旺季，大约要持续两个月。而现在纸质贺卡已经逐渐淡出了市场。

“现在谁还买贺卡?”因为缺少消费者，高桥大市场文化城北区一栋17号A座的南韩文具店老板告诉记者，他们今年根本就没进货了。

除几大批发市场外,在家乐福、沃尔玛、家润多等大型超市，记者也很少见到纸制贺卡的踪影。

祝福短信、电子贺卡大行其道

在大众小商品市场,记者遇到了挑选贺卡的长沙理工大学的两名大一学生。两人在几家贺卡摊位前转悠了一圈,最终空手离去。学生们表示，与越来越火的电子贺卡相比,“老贺卡真的不好看也不好玩”。

“早在一星期前,QQ信箱里就不断收到同学、朋友发来的电子贺卡，既有动画又有音乐，一看就心情大好。”长沙信息职业技术学院大三学生刘树彬说，发发短信、点点鼠标,心意就传达到了,既方便又快捷,纸制贺卡首先要去买，回来还要琢磨写些什么内容,而且与环保理念相悖。

缺乏新意是主因

采访中记者发现，今年的纸制贺卡市场鲜有新意。贺卡依然以折叠式为主,图案也多以生肖虎和卡通形象居多。

“这么多年,也没看见贺卡变样。”吴老板认为,多年不变的呆板样式和缺乏新意的内容,以及不低的价格,制约了纸制贺卡的发展。

长沙一事业单位负责外联的何小姐给记者算了笔“贺卡账”：单位每年需要的贺卡不少于两百张,一张稍微精制的贺卡都在3-5元,如果印上公司的LOGO则需要刻板订做,价格更高,“还是电子贺卡便捷经济。”

美国铂金ASPPH微创技术落户解放军第163医院肛肠诊疗中心

肛肠疾病有了新疗法

全球顶尖医学专家耗时5年科研攻关，终于研究出治疗各种痔疮不开刀、无创伤的ASPPH微创技术，目前正式落户解放军第163医院。

[illegible]

美国铂金ASPPH六大技术优势

★一、安全可靠：不伤肛门，[illegible]
★二、效[illegible]
★三、术后恢复快：创口小，[illegible]
★四、术[illegible]
★五、[illegible]
★六、适[illegible]老、轻[illegible]老。

[illegible]

技术支持：
解放军第163医院肛肠诊疗中心
咨询热线：
0731-88850608
乘车路线：113路直达，至2、132、133、136、803、805、807、808、901、501、303路至法山桥站下。

链接

马未都虎年首发私人拜年帖

作为中国传统文化的研究专家和倡导者,观复博物馆创始人、央视《百家讲坛》主讲人马未都日前首次发行虎年私人拜年帖,以传统贺卡的形式呼吁传统文化回归。

在首发式现场，马未都对贺卡是“舶来品”这一误解进行了澄清。马未都表示,中国是贺卡的发源地,而且已经有上千年的历史,贺卡在西汉称之“谒”,东汉后叫“名刺”,而在唐宋以后称为“门状”或“飞帖”,到今天我们称之为贺卡或“拜年帖”。为此,马未都还在现场展示了观复博物馆收藏的、诞生于民国癸酉年的拜匣等物证。

国美携手各大厂家启动元旦大型促销活动

新品,低价 哪一样不是消费者喜欢的

元旦临近,一场规模宏大的家电盛宴即将开席,这其中,家电巨头国美的表现分外抢眼。

“元旦期间,国美携手各大厂家,投入3000多万的资源,国美此举将率先拉低家电行业全年最低价。”湖南国美电器采销总监姜菲高调表示,目前已有三分之一的资源投入市场,随着一系列让利活动的开展，剩下的资源将相继投入，其全线家电品类将下降20%-30%的幅度。

上千新款商品集中亮相

在此次元旦大型促销活动期间,厂家鼎力支持，新年新款商品现已在国美各大家电卖场集中亮相展出。厂家争先将最新产品推向市场，以期在新年伊始的销售中拔得头筹。

据姜菲介绍,包括彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨卫以及手机在内的十大家电品类将会推出上千款新机型，特别是厨卫产品,老板油烟机CXW-200系列,以及老板灶具JZY(R.T).3/.2系列等,已经闪亮展出，时尚的外观以及同类产品中的高性价比，使得它们一经推出就赢得了消费者的青睐。

家电行业全年最低价就在当下

姜菲表示,随着2010年国家“家电下乡”、“以旧换新”等政策的进一步推广,将为国内家电业再度发力提供诸多利好。元旦期间,国美将开展“元旦开门红”大型让利活动,已经得到厂家鼎力支持，国美将拉低家电行业20%-30%降价幅度。

截至目前，国美全国采购体系已提前完成元旦期间重点品类货源的采购及促销资源的洽谈。彩电将成为本次让利活动的重头戏,TCL、创维、康佳、海信、索尼等众多厂家都推出了相关政策来支持国美元旦购物狂欢节的庆典活动,各大彩电推出的LED液晶电视也将在这次活动中唱主角。同时,国美3C品类也将推出大量的促销资源，通讯产品高达20%的跌幅也是创下历届元旦跌幅之最。

创新服务温暖你我他

“在国美电器入湘的6年时间里,一直坚持不懈地为三湘父老提供创新的优质服务。”谈到服务,姜菲颇感自豪。

2005年10月,湖南国美开始实施会员制，截至目前国美会员已达80万;2006年9月,推出“家安保”服务,刷新家电行业服务的最高水准;2007年9月,推出“诚久保障”服务,极大地消除了消费者购物的后顾之忧,也是行业的里程碑式的发展;2009年11月，国美开通“VIP易键通”服务,创造了行业最快服务的标准……

“湖南国美如此之多的服务创新,根源在于坚持不懈地进行创新。”正是由于湖南国美的这份执著创新,一方面不断提升了服务在整个家电行业的地位,另一方面也使得消费者享受到了国际一流水准的服务标准,从而打动三湘消费者,温暖了你我他。 ■黄华

经济信息

套购最低6折起,科龙双高效空调率先启动新年狂欢节

近日，记者从科龙空调总部了解到,为庆贺新年到来、推进节能空调在我国的普及,新年期间,科龙空调在全国范围内开展“龙腾虎跃迎新年,科龙岁末大狂欢”超级优惠促销活动。在活动期间凡购买科龙双高效空调,就能享受巨幅让利,套购可获最低六折促销优惠,更有1199元惊爆促销价,消费者在新年期间将畅享购物狂欢!

除巨幅价格优惠外,消费者还可获得电压力锅、电饭煲等价值不菲的赠品。还有电费赠送,贴心补贴让您温暖一冬。

科龙空调负责人表示,在新年来临之际,科龙大力促销,旨在充分发挥其“双高效”空调的产品、技术优势,全力普及双高效空调,让消费者以极优惠的价格,用上最节能的产品,用上快速制热的产品,实实在在地享受节能技术进步带来的好处。

制冷制热双高效,是科龙空调的传统优势。作为率先在业内提出“空调要按能效卖”的空调品牌,科龙一直致力于双高效空调的研发和推广,曾三次打破国内纪录,两次刷新世界纪录。经过多年的持续积累，其一级能效空调产品不仅型号数量多，而且通过多年的大规模生产、销售,科龙双高效空调的成本控制处于行业领先水平，可以给予消费者较大幅度的让利降价。在国家公布的两批“节能产品惠民工程”高效空调推广目录中,科龙空调入选的1匹、1匹半一级能效空调,补贴后平均价格在2900元左右,比其他一线空调品牌便宜近千元。

科龙空调不仅在节能技术领先,在空调制热方面也有巨大优势。科龙双高效空调特别加了改善制热效果的独特装置,在气温低的时候该装置就会启动,保证室内制热的效果，改善空调在寒冷气候下制热能力不足的问题，实现空调在寒冷冬季也能快速制热。

据介绍,新年期间,科龙空调还重磅推出双高效新品清风蝶韵系列,该系列采用蝶恋花外观,彰显时尚个性,且全系列产品均实现超国家一级能效，节能水平高。此外还应用了科龙最先进的第三代清洁技术,更健康,更高效。凭借产品本身在外观、节能、健康方面的优势,再配合科龙岁末大狂欢促销活动,必将掀起双节销售高潮,成为空调市场上闪耀的明星。