



售货员向顾客介绍智能洗地机

智能家电正走俏

□记者 邱一帆 文/图

本报讯 前段时间，上班族灿灿想为家里购置一台智能洗地机。“本以为爸妈会嫌弃我乱花钱，没想到他们还挺赞成。”近日，灿灿惊喜地说。

智能洗地机拥有出色的清洁能力，具有省时、省力、省心及智能化的特点，堪称新一代“懒人神器”。随着经济的发展和人们购买力的增强，智能洗地机不再只是一二线城市消费者的专属，也踏入寻常百姓家，像三四线城市灿灿家这样的“下沉市场”消费者也开始青睐这类产品。

“父母年纪大了，身体不太好，弯下

腰拖地对他们来说是负担。”灿灿表示，她想选择一台操作简便、清洁效果好的智能洗地机，“网络购物不能试用、退换货麻烦，我就想去万顺达广场看看。”

很快，添可洗地机吸引了灿灿的目光。

“这款洗地机洞察到了消费者想摆脱手动补水、充电、倒污等隐形需求，让以前需要先扫后拖的家务变得如遛狗般的轻松惬意，带来更人性化的使用体验。”售货员边演示、边熟练地介绍，“独创的恒压活水清洁系统，能够一直用干净的滚刷擦地。通过智能喷水，每分钟上百次刷洗地面、实时恒

压挤干滚刷污水，并搭配最优的吸污通道，有效避免双滚刷因为吸力分散，风道曲折导致的水渍残留、脏水拖地的二次污染问题。”只见使用完洗地机的路面，干净整洁，光泽照人，水渍全无。

果真省心省力，好用方便。灿灿很心动，表示“种草了”“一发工资就买”。

“如今，消费水平提高了。我们的洗地机是不少消费者的‘心头好’，在周口根本不愁卖。”售货员骄傲地介绍道。

绿色、智能、健康的产品更受追捧。记者调查发现，一方面，人们对带有健康、卫生、安全等标签的家电产品越来

越青睐，智能洗地机、洗碗机、按摩器等小家电品类增长明显；另一方面，随着家庭收入的快速增长、技术进步与信息化水平提高，家电市场正朝着智能化、绿色化、高端化方向升级，智能控制、远程监控、语音交互等新功能都逐渐普及。

像灿灿这样的消费者还有很多。如今，“下沉市场”能够成为智能家居行业的新蓝海，说明不少居民的消费需求有了变化。从实用主义到既注重实用、更要提高生活质量，是消费观的转变，也反映人们购买智能家居产品的态度，“小镇青年”表现得更加明显。

车厘子周口大量上市

□记者 邱一帆 文/图

本报讯 每年的这个时候，进口车厘子都会大量上市。近日，记者在万果园生活广场（观澜国际店）看到，车厘子已经到货（如图），鲜红色的果子簇拥一起，如玛瑙般晶莹剔透，果香四溢，甚是惹人喜爱。

在水果区，用盒子包装好的“智利车厘子”，与榴莲、蓝莓等水果一起被放置在专用的冰柜中，按礼盒售卖，每个礼盒为10斤装，每件335元。“现在车厘子价格还是比较高的，买的人不是很多。”据该店店员介绍，该店车厘子都是从郑州、嘉兴等地的大型水果市场批发的，区别于本地大樱桃。

目前，该店主售车厘子的规格为J。“J”是南半球车厘子分级常用的单位，一般来说，果径26毫米至28毫米为单J，28毫米至30毫米为JJ，30毫米至32毫米为JJJ。J越多代表车厘子的个头越大，果径越大等级越高。”万果园水果课经理刘振亚介绍。

“在严寒冬日，吃上几个脆甜可口的车厘子，再吃上几个草莓，清爽又惬意。”前来购买水果的李



女士说，“只可惜现在仍然很贵，等到降价了，一定吃个够。”

“最近几年，国外车厘子产量不断增加，春节前的销售压力较大。”据刘振亚预测，“随着春节

临近，气温逐渐变冷，国外车厘子大量到货，届时售价还会持续走低。往年都是到正月才会降价，但今年跟去年不一样，预计春节前就会降价。”

中心城区“暖经济”悄然升温

□记者 邱一帆

本报讯 眼下，正值严寒冬季，随着气温逐渐降低，暖手宝、电热毯、电热扇等取暖用品迎来销售旺季，中心城区的“暖经济”正悄然升温。

近日，在万果园（观澜国际店）电器选购区，许多顾客在挑选着取暖用品。记者看到，电热毯、暖风扇、暖手宝以及各种取暖电器价格从几十元到上千元不等。相关负责人表示，近日，取暖电器销量明显上升，其中电热毯和暖风扇销量最多。

“电热毯简直是年轻人的‘取暖神器’，而且价格便宜、耗电量小，再冷也不怕暖不热被窝。寒冬来临，我除了给家人购买各种保暖衣物，还要添置电热毯、暖风扇等取暖电器。”前来购买电热毯的黄女士说，“但我一般都是温度一升上来就把电热毯关了，担心睡着了使用不安全。”

电热毯等取暖产品的选购或使用不当可能导致烫伤、起火等事故，市场监管总局曾发布提醒，提示消费者，在购买和使用电热毯产品时应注意以下几点：一是应选择正规商家销售的具有国家强制性认证“CCC”标志（3C标志）的产品，并确保企业名称或商标、规格型号、工作参数、安全警示说明等信息，以及使用说明书、出厂合格证等材料齐全。二是选购时，要检查产品的外观有没有破损或缝隙，开关或旋钮等部件是否灵活好用，电源线及电源接口是否完好无破损。三是索要发票或购买凭证，作为消费维权的依据。