

关于成立 家电俱乐部的 启事

《周口晚报·家电》栏目创办以来，热心咨询者众多，有打听哪个商家服务最优的，有询问哪个卖场价格最低的。读者的关心、关注、关切，让栏目组有了更大信心。为回报广大读者厚爱，本报特成立晚报家电俱乐部，目的想通过晚报的影响力，让读者购买家电时最省钱，为读者和商家建立起沟通的桥梁。

凡近期有购买家电意向的读者，即可免费加入晚报家电俱乐部成为会员。本报将利用晚报主流媒体的信息优势，联合周口信誉好、有实力的家电商家并郑重承诺，向读者提供最体贴的服务，给读者提供周口本行业最低价的家电产品。参加晚报家电俱乐部，让晚报帮您讨价还价，免去了众多烦恼，真正做到商家薄利多销，读者优惠购物。

家电俱乐部拉近了加盟商家和消费者的距离，同时也为商家提供了一个展示良好形象的平台。

欢迎读者参加俱乐部。读者加入会员办法为：发本人身份证号码和真实姓名至18639402659即可成为会员，并可领取家电俱乐部会员卡，凭会员卡在指定商场购物即享受超值优惠。欢迎家电商家加盟俱乐部。加盟电话：13592220016、18639402659。

周口晚报家电·市场部

“十一”彩电市场 即将引爆



今年“十一”假期，中秋佳节与国庆节叠加，彩电销售将迎来下半年首个销售高峰。各大厂商一方面推出新品，另一方面开展大规模的促销活动，力图弥补上半年以来的销售颓势。同时，国家新一轮节能补贴政策实行近3个月，节能产品已于7月8月集中上市，新一轮价格战一触即发。

据奥维咨询（AVC）预测，今年9月初至国庆小长假期间，彩电终端零售量将

达到810万台，同比增幅为7.3%，2012年全年彩电销量预计将达到4040万台，与去年同期相比下降3%。其中LCD销量为3690万台，PDP的销量为244万台，CRT持续退市，预计销量仅为102万台，同比下降53%。

奥维咨询（AVC）认为，“十一”促销期间彩电的价格仍将呈现线上线下价格低于线下价格。在个别尺寸上，部分机型价格可能出现线上线下一致，甚至线下价格较低的情

况。另由于假期期间是线下市场的传统旺季，消费者仍将主要去线下渠道选购产品。而由于节日期间的物流配送问题，线上渠道可能采取节前促销的方式，规避掉“十一”线下促销高潮的到来。

在产品尺寸上，32寸和40~42寸将成为消费者首选，46寸~55寸的份额也在不断提升，尤其是50和55英寸的份额提升较快，超过同尺寸段的其他尺寸产品。

(孟哲)

家电智商评级 拓展到全家电领域

近年来，智能家电风生水起，也成为各厂家盈利利器，然而何种智能家电名副其实、消费者如何选择才能不花冤枉钱，业内都没有明确的说法。不过随着智商评测标准拓展到全家电品类，这样的乱局即将终结。近日，消费电子产品信息化推进委员会制定了《消费电子产品信息化指数和产品智商评价通则》，未来家电智商的评定将根据产品的信息化水平、功能用途等技术指标进行打分和评级，未来智能产品将有标可依。

(北商)

广告