定位全球 领航3C

来自权威机构的统计数据显示,截至2010年5月底,联通WCDMA终端(不包括水货)在整个3G终端市场的份额高达46%。

■联通千元智能手机批量上市,0元可购 ■入网门槛更低,最低资费套餐只需66元
■购机入网送话费,话费最高补贴1920元 ■联通WCDMA优势凸显,沃3G精彩不断

打破终端瓶颈 四川联通继续领跑3G

5月是联通人值得骄傲的一个月,新增3G用户102.3万户,环比大增50.2%,首次达到中国联通董事长常小兵提出的"每月新增3G用户超过100万"的标准。这个数字让联通的表现再次成为业界关注焦点。这也是联通自3G正式商用以来,首次单月净增3G用户数突破百万大关。而联通5月的出色表现,得益于其强势推出的一系列资费套餐及终端价格调整。其中iPhone合约购机方案调整,进一步降低了iPhone的使用门槛,让很多苹果粉丝停止观望,果断出手购买。而联通全新的资费体系对语音、数据用户作出更符合市场需求的细分,使之前受价格抑制的消费需求得到大规模释放,从而促进用户数的显著增长。

联通千元智能手机0元购

继IPHONE、乐PHONE后,日前中国联通高调推出了系列沃3G千元智能手机,首批5款手机为诺基亚5235、索爱M1i、中兴X850、华为U8110和天语W366五款,产品定价均在1100元至1800元之间。联通此举,进一步丰富了其3G手机终端的产品线,巩固了自身在终端市场的竞争优势。为强攻3G市场,吸引更多的中低端客户,联通还特意为这些千元智能终端特设两种"合约计划",该合约计划将为用户提供最高达40%的话费补贴。针对联通此举,有业内人士表示:"。"1000到2000元是普通大众最能接受的价格,运营商的双重补贴,可以促进普通大众用户迅速进入换机时代。所以目前已经进入3G用户的起飞期。"

为鼓励厂商与吸引消费者,联通特意制定了"预存话费送手机"与"购手机入网送话费"两种合约计划。其中,"预存话费送手机"共推出了有66-226元六款套餐,用户选择不同的套餐,预存相应的话费即可以优惠价格购得手机,其中选择126、156、186、226四款套餐,预存一定额度的话费,用户即可享受0元购机。而"购手机入网送话费"同样也有66-226元六款套餐,最高则可赠送1920元的话费。

联通千元智能手机的批量上市,进一步降低了用户的使用门槛,最低每月66元就可以享用联通的千元智能手机和7.2M/S的优质WCDMA网络。此外,四川联通还在近期宣布将针对自备机入网的用户于2010年7月1日推出"存费送费"合约计划。这是继iPhone和乐Phone之后的又一记重拳,意在引发3G的普及风暴。

据四川联通的相关负责人透露,联通首批千元智能手机,已于6月25日在川陆续上市。而首批到货的千元智能终端一周多的时间就已销售一空。无数还未尝试过3G的用户,都选择了网络质量优异,使用成本更低的联通。四川联通相关负责人还透露,下一季度还将有更多的千元智能终端上市。

来自赛诺统计数据显示,到5月为止,联通的WCDMA终端(不包括水货)在整个3G终端市场的份额高达46%。对此,联通相关负责人表示,联通通过发展3G改善用户结构,提高用户ARPU(每月每用户收入),现在的结果是3G用户的ARPU值达到140多元,远远超过联通当初100元的预期,而发展千元3G智能手机,将刺激用户数倍增,带来收入和利润的共同增长。

联通WCDMA优势凸显

如今,联通WCDMA已经得到了很多用户的认同,其速度快、制式成熟、覆盖范围广WCDMA网络的优势在3G时代更是凸显了出来。

"2G升级为3G,网络是基础,一切终端体验服务,均需借助网络来完成,大家对网速和流量的需求将更大。而联通的WCDMA网络有着难以比拟的优势,上网的感觉太爽了。"刚换了一台联通3G手机的外企白领张明对联通的WCDMA网络赞誉有加。

这主要是因为WCDMA网络支持5.76M/S数据上行速率,14.4M/S数据下行速率,是信息交流和数据交换最方便最快捷的3G网络。据不完全统计,全球已有115个国家部署264个WCDMA网络,约占全球3G商用网络的75%。世界上大多数全球著名的手机制造商都支持WCDMA网络,如诺基亚、苹果、三星、索尼爱立信、摩托罗拉、LG等。逾90家手机设备商从事WCDMA终端研制。如今,WCDMA手机的款式、种类、功能都日趋完美,而价格却在不断下降。

此外,联通沃3G的应用也越来越丰富,世界杯期间,联通打造的沃门户世界杯专区,赛事视频丰富、资讯内容全面,用户可通过手机电视业务,在世界杯专区内查赛程、查赛况、搜球星、看射门……超大宽屏,直击南非赛场,为用户提供了全方位的观赛新体验。

除了手机电视,联通的手机邮箱、手机音乐、手机生活、手机资讯、手机书城等频道让你随心所欲玩转3G。

沃.3G商旅套餐 资费更实惠

为了满足用户不断增长的3G需求,2010年5月初,四川联通推出了新的沃3G商旅套餐,再次调低了资费。

对沃3G有着深深情怀、对语音通话数据流量都有很高的需求用户,联通特别为其量身定制了"A计划",有66—886元多档套餐可供选择! 这10款套餐,长市漫一口价0.15元/分钟,全国接听全免费(含可视电话),分别包含通话时长赠送最高3000分钟,流量赠送最高达3G。让你尽情享极速手机上网。超出后的可视电话也降到0.6元/分钟,目前用户还能享受到打一分钟送一分钟优惠只相当于0.3元/分钟。

"B计划"则适用于经常出差的商旅人士,既享受超长通话,又能体验极速3G手机上网! B套餐共有66、96、126、156、186五档选择,国内长、市、漫一口价0.15元/分钟,全国接听全免费(含可视电话)! 语音赠送最高1180分钟、流量赠送最高达150MB,聊天、上网两不误! 让用户在畅聊同时,不再担心话费,特别适合经常出差或常打长途电话的用户。

家电业最大规模合作项目 国美海尔合作签下500亿大单

7月1日,中国最大的家电零售企业国美集团与中国最大家电企业海尔签署了一份三年实现500亿销售规模的战略合作协议,这是截至目前我国家电业最大规模的合作项目。

业界普遍认为,国美与海尔的合作不仅创造了我国家电史上规模最大的合作项目,创造了我国新的商业合作模式。据悉,双方的合作已经超出了传统意义上的供销关系,不再局限于短期的供销双方的利益博弈,而是在需求预测、研发、生产、销售、售后及双方优质资源互补等方面进行全面的供需链合作。

国美集团总裁王俊洲与海尔集团执行副总裁周云杰在签约仪式上

定制产品规模将达250亿

近日,国美集团主席陈晓对外发布了未来五年发展规划,强调国美将从目前卖场经营向商品经营转变,加强对商品的经营,将个性化定制商品作为卖场经营质量提升的核心战略之一,并表示到2014年个性化商品将占到整体销售规模的25%。

国美集团与海尔集团此次签署的三年500亿战略合作中,尤其注重双方共同研发个性化商品。协议规定,在双方对消费需求的共同管理下,海尔集团每年将为国美集团提供600款的系列商品,其中个性化商品数量不少于300款,并且个性化专供产品将占到双方销售规模的50%,比国美集团整体目标高一倍。对个性化商品的研发、生产、销售无疑将加强双方对消费需求的管理能力,共同提升消费者的满意度。同时,海尔强大的制造平台将为国美提供其延伸性ODM商品的制造支持。

设立100家高端产品体验店

在双方协议中,国美与海尔将在一二级市场实施个性化的产品与卖场合作,将为海尔集团提供最佳的展示与销售平台。国美电器将为海尔提供区域市场最好的100家门店,作为全面展示卡萨帝厨电一体的体验店。另外,海尔作为美国高端家电品牌GE在中国的代理商,还将GE的产品选择在国美独家销售。

平台互补深耕三四级市场

随着国家家电下乡等政策的实施,我国三四级市场正形成一个庞大的家电内需市场。目前,国美集团正在积极扩大三四级市场网络布局。在三四级市场,海尔拥有6000家的销售和售后服务网络,其配送体系在行业领先。两者的结合无疑会起到优势互补的作用。业内人士表示,此次国美与海尔的战略合作,无疑将加快国美在三四级市场纵深网络的建设。

成立跨界团队无缝对接

为实现三年500亿的战略合作,国美集团与海尔集团还专门成立了两个层级的组织体系,在双方集团总部组成了一个200人的经营管理团队,关注商品研发、规划、财务管理、市场营销、客户服务、订单与库存管理,信息平台对接等。在市场终端则划分了60个区域市场,每个区域10人,共计600人,共同执行战略合作的实施与推进。同时双方还确定了高层的季度互访制度,以确保战略的无障碍推进。

7月2日,消费者在成都国美盐市口店排队购买飞触平板电脑

双方整合更好地服务消费者

海尔集团执行副总裁周云杰表示,此次双方从传统的零供关系上升到全面供应链的合作,是一次跨年度的全新商业合作模式,双方更加注重未来,重视以消费者为核心的共赢的战略合作,必然会形成巨大的合力。

国美集团总裁王俊洲9表示,国美与海尔此次战略合作的重点是对双方优势资源及供应链效率的整合,因此更注重双方长期的规划,真正实现了国美与海尔"利益共同体、命运共同体"的战略伙伴关系,通过双方的整合最好地服务消费者。

□专家观点

家电产业问题专家罗清启认为,此次国美与海尔的合作对中国家电零售业与制造业具有里程碑意义。双方的合作已经超出了传统意义上的供销关系,而是在需求预测、研发、生产、销售及售后等方面进行全面的供需链战略合作,这有助于形成以需定产的现代化零供机制,以准确、高效的现代化零售系统优化制造系统,从根本上推动家电制造业的产业升级和结构调整,从而提升我国家电制造业和零售业在全球的竞争力。 记者 杨弘农

最高让利超3000元 海信出击"双模变频空调"

在变频空调销售如火如荼之际,本周一,国内首个推出变频空调的企业海信宣布,将从本月起,在全国1000家重点商场,全面推广双模变频空调,并且不再销售单模式的变频空调;同时在本周末启动购机大优惠活动,消费者只要购买指定型号双模变频产品,即可获送高档礼品、返还现金等,其中,部分高端新品实行"6.6折起"购机优惠,单台最高让利超过3000元。

据海信空调研发中心产品所所长赵可可介绍,单模变频空调在开机初期的运转频率较高,能效水平无法达到最高。如果用户每次使用空调的时间不长,它的节能优势就无法充分发挥出来。针对此问题,海信于2009年研制成功双模变频空调,独创"高效省电"和"长效节能"两种运转模式。若用户当次使用空调时间不长,可选择"高效省电"模式运行,开机初期兼顾了舒适度与省电效果,比传统单模变频空调省电20%以上;若当次使用时间较长,可选择"长效节能"模式运行,低频运行的能效比达到6.3,远高于定速空调新国标1级能效3.6的水平。

成都海信空调有关负责人表示,目前,变频空调的销售占比已从去年的18%提升到30%,预计未来两三年变频空调将取代定速空调,成为市场主流。

记者 赵萍

三星中国总裁朴根熙来蓉访问

日前,三星Anycall第100所希望小学在四川南充市嘉陵区临江小学正式奠基,三星集团中国总裁朴根熙参加了奠基仪式。活动2005年开展,截至目前已建立100所,分布在西部地区的共有36所希望小学。朴根熙总裁称,未来五年,三星将再建200所希望小学。奠基仪式后,朴社长一行到成都考察了家电、IT、手机卖场,他希望通过西部市场的访问,把握市场的特性并和顾客、流通、职员交流,听取现场最真实的声音。在卖场访问中,朴社长告诉销售人员,应该把产品放置在顾客容易接触到的地方,方便顾客全方位的试用产品,真正提升顾客满意度。

三星电子西部销售大区成立于2004年,目前针对西部九省一市销售三星产品,涉及手机,IT产品,家电产品以及数码产品。

在积极开展经营活动的同时,三星也非常重视公益活动,强调社会责任和当地社会的共同发展。4月14日青海省玉树藏族自治州玉树县发生7.1级地震,三星集团向灾区捐1000万元。四川汶川地震时,三星累计捐赠现金3471万人民币(公司3000万,员工自发471万),用于修建的10所地震博爱学校于2010年全部竣工。3月针对贵州、云南、四川等干旱地区,共捐赠52万瓶饮用水。此外中国三星一直以来都积极投身社会公益活动。朴社长希望通过中国三星的一系列公益活动,可以感染更多企业,更多的普通群众投入到公益事业活动中来,使中国三星努力成为为贡献于中国社会的企业。

三星中国总裁朴根熙

中国三星运用最优秀的人才,最先进的技术为消费者提供最优质的产品和服务,"做中国人民喜爱的企业,贡献于中国社会的企业"是中国三星员工的诚挚愿望,今天,中国三星人正在迈着坚实、矫健的步伐,朝着这个目标迈进。

量身定做的"贴身家教" 汉王电纸书"状元版"上市

中国第一大电纸书生产厂商汉王科技针对学生用户推出的电纸书D21状元版现已上市。据介绍,电纸书状元版是专为学生量身定做的"贴身家教",这款产品预装了大量学习工具用书和专为学生设计的各项学习功能。

汉王电纸书状元版内置《朗文当代高级英语辞典(英英、英汉双解)》、《快译大典》、《大英百科》等五大权威词典、还预装两千册国内外经典名著、现代畅销作品和趣味漫画等,增加了中英会话、词汇学习、生词本等英语学习功能。为迎合学生需求,汉王电纸书状元版还融合了试卷资源,并增加计时器、自动判卷等功能,以培养学生自主学习能力,帮助孩子实现自我提升,堪称一款具有革命性的新型学习工具。除了庞大的预装图书,汉王还重金打造了汉王书城,汉王书城现有图书数万册,用户可以通过汉王书城下载更多资源。这款电纸书支持Epub、TXT(HTXT)、HTML、PDF、JPG等格式,标配4G SD卡(最高支持32G扩展)。

2009年,施瓦辛格以加州州长的身份,宣告印刷版学生用书在加州的终结;韩国也宣称将在2012年让所有的学生放弃纸制书本,而将以电子书包取而代之。在国家提倡环保与低碳经济的形势下,电子课本似乎已成了未来发展的趋势。这款产品的上市也预示着由电纸书引领的校园低碳阅读大潮正席卷而来。

记者 吕莉

万家乐陪您"爽"看世界杯

四年一度世界杯,正激情上演,每天轮场,让人喘不过气,不但绿茵场上的球星们挥汗如雨,电视机前的球迷们也汗流浃背,疲惫不堪。这时如果没有一台好的热水器,提供一个舒适、酣畅的淋浴,又怎能放松紧绷的神经,在炎炎夏夜酣然入睡,保证以饱满的精力面对明天繁杂的工作?

万家乐热水器,帮您"累并快乐着"。

买就送 三重优惠联袂上演

作为厨卫行业领导品牌,万家乐精心准备了丰厚的盛礼,巨献全国球迷和消费者。现正组织1000个移动终端深入社区,巡展促销万家乐最新上市的50余款低碳产品,横跨7、8两个月,覆盖全省各城市,"新品全八折"、"新机送安装"和"以旧换新有补贴10%"三重优惠联袂上演,优惠力度之大,业内罕见。

快捷送货安装 当天让你"爽"

此次促销另一重大特色是新品进社区。万家乐考虑到消费者盛夏不愿出门,主动组织销售终端和服务团队直接走进社区,便利消费者。您只需到楼下活动现场,甚至足不出户,便可通过宣传资料,选购到自己喜爱的产品,客服人员立即送货安装,当天便可享受万家乐产品带给您的"爽"。

"爽"热线:028-61300661、61300662、61300663

播客

三星Anycall希望小学第100所落户南充

7月2日,第100所三星Anycall希望小学奠基仪式在四川南充市嘉陵区临江小学隆重举行。该小学是"三星 Anycall希望工程基金"在中国筹建的第100所希望小学。

南充市嘉陵区临江小学始建于1974年,属于危房,教学环境亟待改善。新建的三星Anycall希望小学总建筑面积达到1000平方米,为7个行政村的550名学生提供全新的学习环境。第100所三星Anycall希望小学奠基仪式的举行,标志着"三星Anycall希望工程基金"取得了令人瞩目的成绩。 记者 王化

任达华空降成都 铠基手机思域庆生

7月5日下午,国际影视巨星任达华神秘出现在蓉城家园国际酒店,此次来蓉专为陪同铠基手机给四川思域公司庆生而来。

任达华一直在荧幕上扮演铁血硬汉的角色,而在生活中他所代表的是时尚、品位、健康、都市、动感的独特魅力,签约代言铠基手机也正是因为任达华在感受了该手机品牌文化与之相融。这次来蓉他还带来了数款铠基手机的最新款式,铠基Q1展示时尚健康、独立自信、绽放智慧的新时代风采;铠基X35时尚的外观设计,质感的金属边框以及多媒体娱乐功能,贴合广大"任迷"们的产品诉求;铠基F5超大屏幕配置时下高清分辨率,显示逼真细腻。为了提高铠基F5的可玩性,更是嵌入了时下非常受欢迎的偷菜软件—开心农场,同时为那些爱煲电话粥或拇指一族提供了人性化的通话好易用软件,聊天短信界面。 记者 王化

美国热水专家A.O.史密斯采暖炉 专业系统服务 温暖到家

"刚刚买了新房,装修考虑的第一件事,当然就是整体采暖。"市民王先生这两天忙着考察家庭采暖设备,多番比较之后,他决定给新房装上A.O.史密斯的家庭采暖炉。

笔者了解到,和王先生一样,越来越多的消费者开始对家庭采暖青睐有加。而凭借着多年的采暖经验以及强大的技术力量,有着135年历史的美国热水专家A.O.史密斯,无疑引领了家居采暖的新潮流。

舒适生活新风潮,家庭采暖炉独领风骚

对生活品质有着更高需求的用户来说,空调和取暖器的传统采暖方式已远不能满足需求,也正是因为这个原因,家庭整体采暖已经成为越来越多中国家庭的时尚优选。

据了解,A.O.史密斯家庭采暖炉供暖,有着与传统空调采暖无法比拟的优势-通过壁挂炉的水暖采暖方式,可以对所有房间进行整体供暖,不论是地暖、或是暖气片式采暖,舒适度都非常高,而且空气不干燥、室温恒定均匀,冬天也会有春天的室温,还能随时随地提供出洗浴、厨房用的生活热水。

此外,对于装修完或购买精装修房屋的用户,A.O.史密斯也提供了整体采暖的最佳解决方案,可根据家装的实际情况,在不影响居住的情况下施工,安装采暖炉。这样一来,不必对装修"大动干戈",也能达到既温暖舒适、又适合原有装修风格的效果。

全球研发实力,再现一体化专业服务能力

引领家居采暖新潮流的背后,有着美国热水专家A.O.史密斯强大的技术支持。这位美国热水巨头在中国设有全球研发中心,为A.O.史密斯的技术创新提供了更有力的支持。

家庭采暖是一个系统的安装,质量和售后服务最重要,而目前,A.O.史密斯由专业团队提供采暖壁挂炉系统的咨询、设计、施工以及售后的一体化服务。

"采暖系统和空调、取暖器完全不同,管道可能要隐藏在墙体或地板内,因此施工和选材、乃至设计都非常重要。"有关专家告诉笔者,A.O.史密斯在热水系统方面也是权威,因此绝对是家用采暖壁挂炉的优选品牌。

舒适又节能,时尚外形更小巧

据悉,A.O.史密斯采暖壁挂炉靓丽娇小的造型,令很多市民"一见钟情"。小巧的体积,占用更少空间,无论安装在厨房或厨柜内,都能完美搭配自家的装修风格。此外,A.O.史密斯采暖壁挂炉拥有强劲能量,采暖效果也异常出色。

更为突出的是,这款采暖炉具备"宽域自调节恒温节能"技术,可根据不同用水、供暖温度设定水量需求,精准地将温度调节到每一度。同时,还可分室温控系统安装,根据业主不同需求为各个房间设定不同的温度,并根据作息规律提前设定或单独加热,从而实现家庭采暖节能与舒适的最佳组合。

史密斯壁挂炉红牌楼体验店地址:成都市红牌楼东方家园装饰广场对面
咨询电话:028-65695820
永陵路体验店地址:成都市永陵路36号 咨询电话:028-87771768
24小时服务热线:4008288988

华西手机报取消影信成员用户订阅方式:发送A到10086订阅新闻频道3元/月;发送T到10023606订阅体育版3元/月;发送C到10023606订阅财经版3元/月。华西手机报电信订阅方式:华西都市报:发D到10020949271订阅,资费3元/月,不含通信费;华西晚报:发D到10020949270订阅,资费3元/月,不含通信费;华西周末:发D到10020949271订阅,资费3元/月,不含通信费;华西快报短信版:发D到10020949210订阅,资费1元/月,不含通信费。