



### 家电维修援助

新买的家电出现故障屡修不好,商家又不愿意兑现包换的承诺。安装家电时出现故障,最后却推到消费者身上,“商家称,是使用不当造成的……”在购买家电时,您有没有遇到过类似的问题?

本版新设立了栏目《曝光台》,将为您解答家电产品的相关投诉问题。记者将替您与商家、厂家直接对话,同镇江市相关职能部门一起为您解决难题,并将产品的质量问题和厂家的服务态度公之于众,以提醒更多的消费者。

家电维修热线:  
**180 5282 5811**

### 火热卖场

## 双十一 家电狂欢节 就到新世纪商厦

上周新世纪商厦推出了“新世纪商厦家电低价惠全城”活动,通过规模采购、提前屯货、包销、定制等方法,和国内外众多厂家联手合作,争取到“第一手”价格,力保让消费者以超低价购得心仪家电。新世纪商厦的超低价格绝对让您买的物超所值!此举受到了广大市民们热烈响应,当然销售也相当不错,使得宽敞舒适的各品类展区内也因为有了过多的消费者而显得拥挤,销售场面异常火爆!

双十一到了!本周新世纪商厦新推出“双十一家电狂欢节”活动!价格一步到位,力度空前特惠好礼等着您!手机、彩电、空调、冰箱、洗衣机、厨卫电器、小家电、数码影音、热水器、橱柜大幅让利!活动时间是从11月9日至11月11日!

装潢房子的朋友有福了!万家乐橱柜现已全面登陆新世纪商厦二楼!有波西米亚、世纪之风、水岸栖语、王者之眸等多种风格的橱柜可供选择!现还推出万家乐橱柜八连发八重大礼等你来拿!来吧!见面就有礼!一重礼 定金有礼:凡交定金200元,即获精美礼品一份(价值300元万家乐电压力锅一台);二重礼 买橱柜送家电:合同满4999元,即获“家电全场现金通用券”1500元;满9999送3000元;以此类推;三重礼 买家电送橱柜:凡购买家电满1000元,即可获“橱柜现金券100元”,可累积获得;四重礼 购橱柜付款满1000元即可抵用“橱柜现金券100元”;五重礼 购橱柜合同满6000元,加赠万家乐水槽一台;六重礼 购橱柜合同满8000元,加赠万家乐水龙头一套;七重礼 购橱柜合同满10000元,加赠苏泊尔刀具一套;八重礼 购橱柜合同满15000元,加赠苏泊尔锅具一套!

新世纪家电购物网站——新世纪家电网: <http://www.jsxsj.com/> 带给你全新的购物体验,更多惊喜等着您!新世纪商厦微信:在微信中朋友们-添加朋友-搜号码-zj\_xsj-关注。



# 华帝加热自动洗 开启智能厨电新时代

抽油烟机难清洗,已成为困扰广大家庭主妇的老大难问题。多次拆洗耗时耗力不说,也容易造成油烟机油垢,有时候甚至需要请专业人士上门清洗,增加使用成本。针对此难题,华帝作为厨电领域连续17年销量领先的企业,首创“加热自动洗”油烟机,该产品自推出以来,以其独有的自动清洗能力,在消费者中广受好评。

**传统“免拆洗”油烟机 实为免拆洗**

抽油烟机是厨房必不可少的工具,也是最容易造成家庭空气污染源的根源,由于每天吸收排放大量油烟,烟机内很容易被油渍入侵,日积月累滋生油垢和细菌,让厨房充满一股难闻的气味,从而严重影响人体健康。据调查,很多消费者认为抽油烟机自带的过滤油网能有效地控制油垢滋生。而实验证明,过滤油网并不能达到100%过滤油烟

的效果,时间久了之后同样会堆积成难以清除的油垢,从而影响烟机吸力,磨损电机,造成厨房的二次污染,可见烟机不可能真正达到“免拆洗”,只能说从一定程度上缓解油垢堆积的速度。

**华帝“加热自动清洗”技术 一键解决清洗难题**

华帝蒸汽自动加热清洗技术同时具有“省力、省钱、省时”的好处,整个清洗过程只需轻松一键,即可完成蒸汽预洗、热水冲洗、风干三大步骤。清洗过程开始之后,抽油烟机内部程序会将清洁液通过导液管、喷嘴喷入风柜内,在风轮的转速和液体喷射的双重作用下,清洗液与风轮、风柜内侧面产生告诉旋流摩擦,使油污彻底分离并排除抽油烟机。这就好比具备加热功能的全自动洗衣机,真正实现高效全自动的抽油烟机清洗,免去拆洗的苦恼,延长烟机寿命。

### 品牌传真



络原生品牌,其中绝大多数商户都将参加“超级0元购”活动。

在服务方面,在本次O2O购物节期间,预计将带来四季度以来最高的增幅。为了保障O2O购物节期间的商品配送及时性,苏宁针对本次O2O购物节进行了大量的服务队伍建设。苏宁在客服、快递等一线岗位进行了5倍以上的人力和运力储备,同时1600家门店也做好了相应的预案,随时应对购物节带来的订单高峰。在O2O购物节期间,苏宁自营商品将保证北京、上海、广州等12个中心仓城市当地仓库商品半日达;同时苏宁云台6000多家商户也已经承诺当天完成发货。

据悉,本次O2O购物节是苏宁推进互联网零售战略,引领行业探索O2O模式的一次全面系统的大练兵。苏宁一直以来都坚定地认为,电商和实体零售是互补的关系,而不是替代的关系,从消费者的体验出发,未来的零售一定是让消费者享受到融合线上线下、“鱼与熊掌兼得”的O2O模式,本次购物节将成为加速中国零售业O2O模式全面推进,引领消费潮流全面升级的标志性事件。

### 家电资讯

## 奥维: 新能效指标对彩电销售影响不大

日前,奥维咨询平板显示事业部王中正对家电消费网表示,于今年十月实施的彩电新能效指数虽然提高幅度大,但对彩电市场的影响则不大。

2013年10月1日起,新能效指数体系开始执行。新能效指数体系将液晶电视的三级能效指数由原来的0.6调高到了1.3。新标准执行后,厂商被禁止生产不达标的新产品,已生产的产品在2014年10月1日之后不能够销售。

王中正介绍,奥维咨询(AVC)监测数据显示,按机型统计,2013年1月到9月在市场上销售的机型中只有16%的机型不达标,按销量统计则只有3%的机型不达标。并且厂商还有1年的缓冲期来消化这些不达标的库存产品。“标准的执行将有利于彩电产业向节能环保型产业发展,但对彩电市场的影响则不大。”

奥维咨询(AVC)预计,2013年全年整体销量4672万台,同比上升10.0%;销额1566亿元,同比增长11%。其中液晶电视销量4439万台,同比上升13.1%,销额1566亿元,同比增长11%。

家电消费网

## 外资品牌占我国互联网机顶盒芯片市场七成

日前,格兰研究发布的2013年机顶盒白皮书显示,在android平台上,市场上主流OTT TV机顶盒芯片解决方案是晶晨半导体(Amlogic),占有超过70%的市场份额。

格兰研究总监张俊霞对家电消费网表示,原因主要在于一是其较早被国内厂商采用,产品性能相对稳定成熟;二是因为其他竞争对手已于2013年开始出货,但一般3-6月后才会市场上有反应;三是因为Amlogic本身亦在不断改进,OTT TV机顶盒芯片方案在所有芯片方案中相对较强。2013年的linux平台以Ali产品为主,但Ali在2014年上半年也将推出android平台的产品,并将其在linux平台上的开发优势转移到android平台上。

ST、博通等老牌机顶盒芯片厂商的现金流产品仍然集中在运营商领域,对互联网机顶盒已经开始进行部署,致力于推出更为高端的互联网机顶盒芯片产品。格兰研究分析认为,虽然ST、博通在技术上更胜一筹,但由于ST、博通在互联网机顶盒市场上节奏较慢,市场表现有待进一步观察。

家电消费网

## 网购纠纷频发惹争议 O2O购物或成解决良策

网购纠纷频发惹争议,O2O购物优势多

近日,国内知名第三方电子商务研究机构——中国电子商务研究中心发布了《2013年上半年中国电子商务用户体验与投诉监测报告》。根据报告,网络购物投诉占45.40%,网购假货不仅祸害消费者,还严重的扰乱了市场秩序,成为困扰中国网购市场的第一大毒瘤。

虽然价格在市场激烈的竞争过程中扮演着非常重要的角色,但并不意味价格占据了绝对性的作用,电商行业要取得更进一步的市场认可,品质、服务等因素也发挥了非常重要的作用,除了保证产品的低价,还需考虑用户体验,站在用户的角度去思考,从选购、体验、售后、物流等全套流程去考虑,一切以用户为中心,系统性、完整性的满足消费者的需求,而这正是线上线下融合的O2O模式充分整合门店的体验、服务优势,以及互联网集便利性和大数据的优势,形成贯穿线上线下完全打通、充分协同的消费和服务闭环。

苏宁顺势推出第一届O2O购物节

10月29日,作为国内O2O零售模式引领者的苏宁向媒体正式宣布,将于11月8日至11月11日举办为期四天四夜时间的O2O购物节,届时将彻底统一线上线下商品、价格、促销、支付和服务。此次苏宁线上线下准备了200亿货源,通过规模采购优势和成本集约优势确保市场价格绝对优势。联合三星、联想、索尼、松下、夏普、先锋、西门子、惠而浦、海尔、约克等众多国内外知名品牌推出了千款千万台的特价机,总金额超过了60亿元。

从传统家电、3C到母婴美妆、图书都在本届O2O购物节推出巨幅的让利,除却在线上线下就开始同步发送10元、20元、50元不等的“云券”外,苏宁还将再次祭出“超级0元购”的大杀器,双线同步推出“买多少返多少全场通用券”。

在平台方面,苏宁云台上线后,平台商户入驻数量在O2O购物节前将达到6000家,新增SKU100万。目前苏宁云台集聚了格兰仕、福库、惠普、新科、美孚、特步、JEEP、天王表等全国知名的品牌和麦包包、优雅100、西域美农、良品铺子等网