

消费资讯



作为全球显示领域的巨头,三星商用凭借其在显示领域多年积累的领先科技、原厂整机过硬的产品品质,以及完善全面的解决方案,制定了一系列能源行业发展战略和安防监控解决方案。目前,三星商用在电力、石油、煤炭等能源领域被广泛应用,并逐步促进其安全生产和运营的信息化进程。

远程监控系统——安全生产重中之重

目前远程监控系统在各个行业的应用日益广泛,在能源行业尤其突出。无论是电力行业的发电站、变电站;石油行业的油井油田、石油管道;还是煤炭行业的生产作业都是在比较荒芜、偏远、甚至是恶劣的地方进行,在这种情况下,安全管理更为重要,需要实时掌控各个环节的情况变化,以便及时采取措施,比如美



“就差钱!”这估计是时下很多行业的心腹大患。

去年底以来,继房地产、钢铁、化工等行业进入下行通道后,家电、服装等行业也逐渐显露出景气度下降的趋势。如何去库存、如何维系好现金流?这些问题就如同唐僧的紧箍咒,让昔日风头强劲的齐天大圣也变得束手束脚。

但凡事无不例外。日前,奥克斯空调2012冷年三季度回款达到20亿元,与去年同期18亿元的数字相比,再度实现增长。

产品有方——黯然销魂掌

有人说,现在的奥克斯最深谙的一门绝学是“杨过的黯然销魂掌”。传说中,黯然销魂掌是在杨过除了内功循序渐进外,已无可再练的境下创下的一套掌法,此招最厉害之处是摒弃了华而

“水患”袭击六成城市 全球水巨头纷涌沪上话治水

越来越多的城市受到“水患”的影响。国土资源部近日发布报告称,目前全国六成左右城市地下水遭污染,在4110个水质监测点中,较差-极差级的监测点就占57.2%之多。在全国主要城市的地下水水质状况中,呈现变好趋势的城市主要分布在华东地区,水质呈变差趋势的地区则主要集中在华北、东北和西北地区。为此,国家已确定北京、山东、贵州和海南4个省市作为先行调查和监测试点,其余省份将于2013年起全面展开监测工作。

分析人士认为,在全球性水资源短缺及水污染形势严峻的大背景下,大幅度运用



近日,天语“小黄蜂”云智能手机W619在联通营业厅、联通华盛营业厅及社会全渠道的全面开售,吸引了大批消费者竞相购买,供不应求。作为联通近期主推的合约机型,“小黄蜂”为联通入

国4月份的油井爆炸泄露事件和中国陆续发生的煤炭矿井事件,就是由于监管不及时而导致事态变得严重。但是迫于环境因素,又无法由监管人员直接监控,因此能源行业采用远程监控系统能起到降低成本、提高效率、减少事故发生,达到事半功倍的效果。

多样化解决方案——满足客户不同需求

目前三星针对包括电力在内的能源行业用户,能够提供拼接显示产品、单屏显示产品、LED 环保产品、互动触摸型产品等丰富的商用大屏显示产品,主要涵盖智能信息、安防监控、视频会议等显示应用解决方案。

以电力行业智能监控解决方案为例,基于三星大屏幕显示器的智能监控系统,可广泛应用于电网信息化平台、调度自动化系统、稳定控制系统、柔性交流输电、变电站自动化系统、配网自动化系统、用电管理采集系统等环节,能实现发电、输电、变电、配电、用电和

20亿元 萧条时期奥克斯式的智增长

不出,谁与争锋”24个大字,到了爱徒张翠山那里,竟会演化出一套武功绝学?如果没有师徒二人的心神相通,盖世武功也逃不了明珠蒙尘的命运。

同样,奥克斯修得真功夫靠的也是与经销商的惺惺相惜、荣辱与共。

事实上,类似的风雨同舟对奥克斯而言早就稀松平常事儿,在2008年全行业望库兴叹之时就曾奥克斯一展“仁义之师”气魄之时。奥克斯一边通过高频率、高幅度的让利优惠令经销商为之倾心,一边凭借成熟的渠道管理能力令经销商对之信服,从而逐步提高经销商对品牌的忠诚度,与经销商一道悟得独步市场的绝学。

营销有术——乾坤大挪移

奥克斯的营销就好比是张无忌的乾坤大挪移,一次次使奥克斯形势陡转、克敌制胜。远的不说,单从奥克斯4月底“乡镇联动”战役中4小时卖出2000套空调,就能看出奥克斯这门功夫用得有多精妙。

之后,奥克斯迅速发动了促销和服务到家门口的“乡镇联动”战役,在河南、山东、陕西等地的农村市场攻城掠地。“活动当天,我卖出了300套空调,听说目前的纪录保持者是河南沁阳,4小时卖出2000套。”山东德州经销商王道诚的同行告诉他,基本任何一个乡镇单场活动的销量都能在100套以上,让冷清的城市卖场岂不羡慕了得? (黎 梁)

不实的花架子,个中玄妙全在内力。

这也是曾经横在奥克斯面前的难题。行业发展之初,凭借质优价廉的优势,中国空调企业得以从被欧美、日韩垄断的世界空调市场分得一杯羹。但因为核心技术的匮乏,国内空调企业逐渐背离了最初的轨道,开始对噱头战、广告战顶礼膜拜,一个个让人听不懂、只见“最好”二字的空调词汇进入消费者的眼球。

在行业普遍呈现负增长的当下,奥克斯回款还能再创20亿元新高,就是奥克斯令经销商“黯然销魂”、“让奥克斯成为经销商抢着经营的品牌”的最好诠释。

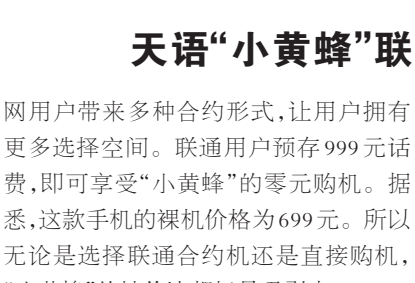
渠道有道——倚天屠龙功

《倚天屠龙记》中,谁会想到,武当派祖师张三丰悲愤伤心时写下的“武林至尊,宝刀屠龙,号令天下,莫敢不从,倚天

“水患”袭击六成城市 全球水巨头纷涌沪上话治水

越来越多的城市受到“水患”的影响。国土资源部近日发布报告称,目前全国六成左右城市地下水遭污染,在4110个水质监测点中,较差-极差级的监测点就占57.2%之多。在全国主要城市的地下水水质状况中,呈现变好趋势的城市主要分布在华东地区,水质呈变差趋势的地区则主要集中在华北、东北和西北地区。为此,国家已确定北京、山东、贵州和海南4个省市作为先行调查和监测试点,其余省份将于2013年起全面展开监测工作。

分析人士认为,在全球性水资源短缺及水污染形势严峻的大背景下,大幅度运用



近日,天语“小黄蜂”云智能手机W619在联通营业厅、联通华盛营业厅及社会全渠道的全面开售,吸引了大批消费者竞相购买,供不应求。作为联通近期主推的合约机型,“小黄蜂”为联通入网用户带来多种合约形式,让用户拥有更多选择空间。联通用户预存999元话费,即可享受“小黄蜂”的零元购机。据悉,这款手机的裸机价格为699元。所以无论是选择联通合约机还是直接购机,“小黄蜂”的性价比都极具吸引力!

“小黄蜂”在外形上继承了其兄弟机型“大黄蜂”的艳丽时尚,内置高通Snapdragon“骁龙”800MHz芯片,搭配3.5英寸高清电容触摸屏,以及512M+512M的大内存。而在同类产品少见的双卡

飞天梦圆 李青青启程“太空”之旅

日前,合得国际教育集团董事长,华人女企业家李青青(Julia Li),在俄罗斯的下诺夫哥罗德乘坐军用飞行器进入亚太空,成为首位进入这一高度的

前瞻性配置助工银货币业绩飙升 申购100元起

较高,期末组合平均剩余期限较高。良好的业绩表现也让工银货币在同类基金中排名前列。记者了解到,工银货币的最低申购金额将改为100元,成为市场上少数几家

调度六大环节的信息化、数字化、可视化。

战绩辉煌——三星商用大屏在能源行业应用实例

能源行业是三星商用大屏重点布局的核心市场,三星商用大屏在电力公司、能源集团等多个领域都有广泛的应用,也赢得了众多客户的认可。其中,具有代表性的为煤炭行业采用的亚洲最大的三星安全监视频屏墙,由64台三星460UT无缝液晶视屏墙与48台UX液晶屏拼接组成超大型煤矿安全集控显示平台,在屏幕尺寸、拼接数量上均创下三星在亚洲无缝液晶视屏墙的安装新纪录,也展示了国内安全监控显示平台进入到以无缝液晶视频墙为主导的高清、高智能、高可靠性时代的趋势。另外,还有山西太原由36台三星460UT无缝液晶视屏墙组成的煤矿调度指挥中心、云南曲靖由12台460UT组成的电厂生产监控显示平台等,都是三星商用大屏拼接产品目前在能源行业的主流应用。(王立涛)

20亿元 萧条时期奥克斯式的智增长

不出,谁与争锋”24个大字,到了爱徒张翠山那里,竟会演化出一套武功绝学?如果没有师徒二人的心神相通,盖世武功也逃不了明珠蒙尘的命运。

同样,奥克斯修得真功夫靠的也是与经销商的惺惺相惜、荣辱与共。

事实上,类似的风雨同舟对奥克斯而言早就稀松平常事儿,在2008年全行业望库兴叹之时就曾奥克斯一展“仁义之师”气魄之时。奥克斯一边通过高频率、高幅度的让利优惠令经销商为之倾心,一边凭借成熟的渠道管理能力令经销商对之信服,从而逐步提高经销商对品牌的忠诚度,与经销商一道悟得独步市场的绝学。

营销有术——乾坤大挪移

奥克斯的营销就好比是张无忌的乾坤大挪移,一次次使奥克斯形势陡转、克敌制胜。远的不说,单从奥克斯4月底“乡镇联动”战役中4小时卖出2000套空调,就能看出奥克斯这门功夫用得有多精妙。

之后,奥克斯迅速发动了促销和服务到家门口的“乡镇联动”战役,在河南、山东、陕西等地的农村市场攻城掠地。“活动当天,我卖出了300套空调,听说目前的纪录保持者是河南沁阳,4小时卖出2000套。”山东德州经销商王道诚的同行告诉他,基本任何一个乡镇单场活动的销量都能在100套以上,让冷清的城市卖场岂不羡慕了得? (黎 梁)

水行业知名企业将在此争雄竞秀。

同时,全球水业专家的智慧结晶也将在此届展会中亮相。在与这次展会同期举行的IAS“水”整合解决方案论坛、高难度工业污水处理及污泥处置研讨会、Aqua Stages技术交流会等30多场行业高端会议上,众多水行业相关人士和国内外专家泰斗将齐聚一堂,共同探讨和分析目前水行业领域最新技术和解决方案,全力应对水行业的诸多挑战。

业内专家表示,此次AQUATECH CHINA上海国际水展将进一步推动国内外最新产品和最顶尖的水处理技术在全社会的共享和应用,对于缓解水资源短缺,改善我国水污染现状有着不可估量的促进作用。(桑 君)

“乐活族”之选 全新CR-V商务休闲两相宜

“乐活族”、“SOHO族”……层出不穷,如今车市也出现新的一“族”——“脱轿族”,顾名思义希望脱离轿车层的消费族群。对个性化消费的需求,抑或是增购换购时候的新选择,都让众多消费者加入了“脱轿族”行列。

不买轿车买什么车? SUV当然是第一选择。而全新CR-V作为城市SUV的领军车型,以具有轿车的舒适性和燃油经济性,SUV的通过性和开阔视野,Minivan的大空间,成为“脱轿族”首选。据悉,在刚刚过去的3月份,全新CR-V的销量超过21000辆。“脱轿族”的逐渐壮大与CR-V热销息息相关。由CR-V所创领的城市SUV市场,实际上是消费者个性化消费的起点。而随着CR-V的持续热销,“脱轿族”开始崛起,汽车消费观念正逐渐从“买车代步”的功能需求向更加注重附加价值的“体验型消费”发展,去年SUV的年销量达到160多万辆,超过中高级轿车成

在前不久落幕的2012年第十二届北京国际汽车展览会上,双龙汽车以旗下新主席、雷斯特、享御、爱腾、柯兰多等多款经典代表车型组成强大阵容出展,并首次在中国展出了概念车XIV-2,吸引了众多参观者的关注。展会过后,双龙汽车“世界级SUV专家”的风范与实力给中国消费者留下了深刻印象,同时也掀起一轮新的销售热潮。

据悉,在所有展出车型中,新款柯兰多外观

邯矿集团陶二矿注重科技在生产经营中的能动性、创造性,不断加大科技创新力度,确保安全生产。该矿大力开展科技攻关、科技创新和技术改造工程,形成了高瓦斯突出煤层群保护层开采与地面钻孔抽采卸压瓦斯关键技术应用、锚网(索)支护技术在软煤层、大断面中的应用、易突出煤层下保护层等一批具有影响力的科研成果,较好地服务于矿井安全生产。他们注重紧缺专业、紧缺技能人才的引进和培养,不断

招商银行获评小微企业金融服务先进单位

近日,招商银行受到中国银监会表彰,其被授予“2011年度全国银行业金融机构小微企业金融服务先进单位”称号。此前,招商银行“小企业专营金融服务模式”项目还获得2010年度深圳市金融创新奖一等奖第一名。招商银行针对小微企业的创新融资产品“助力贷”在银监会主办的小企业金融服务评优活动中,被评选为“2010年度银行业金融机构

热销有理 4月哈弗SUV销量再夺冠

据乘联会公布的4月销量数据显示,哈弗SUV凭借17648辆的傲人成绩,一举超越行情看涨的CR-V,再次夺得SUV市场销量冠军。

近几年,随着我国的汽车消费升级,国内一、二线城市已经进入了换车和家庭购置第二辆车的消费阶段,消费者购车时往往会选择具有宽敞空间与越野性能的SUV车型,以满足其个性化需求。据统计数据显示,虽然整个SUV市场销量环比略有下降,但同比增长22.7%,整体趋势上扬。市场利好的形势下,意味着竞争越来越激烈,长城汽车在SUV领域耕耘近10年,凭借核心技术的研发优势,国际化的工艺水准和安全品质,以及全覆盖的产品序列,在SUV市场建立起了全面的优势,进而实现持续热销。

哈弗作为中国SUV市场的开创者,多年来坚持“做专做精”的经营理念,在业界树立了“SUV领导者”的品牌形象。在国内SUV市场,哈弗进入时间最早,品牌影响力最大,成功实现以口碑带动销售的良性循环。据不完全统计,通过哈弗H3、H5老客户推荐购买哈弗H6的消费者已经占到了整体销量的30%以上。凭借哈弗SUV强大的品牌后盾,哈弗SUV多次获得国内最权威奖项:“CCTV中国年度最佳自主品牌SUV”、“最佳节能SUV”、“最佳自主创新SUV奖”等。哈弗SUV销量



音乐节的概念在中国还未完全普及开来,不过近两年也可以说是发展迅速,像张北草原、丽江雪山,杭州西湖都举办过几场口碑不错的音乐节,为各地“摇青”、“文青”添了不少找乐子、享受生活的方式。刚刚过去的“五一”假期,在北京举办的目前最具号召力的草莓和迷笛两场音乐节,便吸引了全国范围内很多乐迷的集结。

草莓和迷笛音乐节分别在通州和顺义举办,不少玩家选择驱车前往,停车场每到下午3点左右便车满为患,笔者发现有两款时下热销的车型竟与两个音乐节有些气味相投,各位是否会认同呢?下面笔者便来细细说道说道。

308——草莓 关键词:雅痞、享受

308像个雅痞,风格中很自我的元素比谁都不低,不过就没有那么激烈的个性,很随意也很绅士。首先从外形来看,308就容易交流得多,偏执狂似的大量运用流线作业和层次结构,很容易让人联想到一个彬彬有礼的年轻人。同旗舰车型508一样,308车身钢板最高强度也是1600兆帕,表现出个性上强势的一面。

“脱轿族”之选 全新CR-V商务休闲两相宜

“乐活族”、“SOHO族”……层出不穷,如今车市也出现新的一“族”——“脱轿族”,顾名思义希望脱离轿车层的消费族群。对个性化消费的需求,抑或是增购换购时候的新选择,都让众多消费者加入了“脱轿族”行列。

不买轿车买什么车? SUV当然是第一选择。而全新CR-V作为城市SUV的领军车型,以具有轿车的舒适性和燃油经济性,SUV的通过性和开阔视野,Minivan的大空间,成为“脱轿族”首选。据悉,在刚刚过去的3月份,全新CR-V的销量超过21000辆。“脱轿族”的逐渐壮大与CR-V热销息息相关。由CR-V所创领的城市SUV市场,实际上是消费者个性化消费的起点。而随着CR-V的持续热销,“脱轿族”开始崛起,汽车消费观念正逐渐从“买车代步”的功能需求向更加注重附加价值的“体验型消费”发展,去年SUV的年销量达到160多万辆,超过中高级轿车成

河北陶二矿以科技促创新

邯矿集团陶二矿注重科技在生产经营中的能动性、创造性,不断加大科技创新力度,确保安全生产。该矿大力开展科技攻关、科技创新和技术改造工程,形成了高瓦斯突出煤层群保护层开采与地面钻孔抽采卸压瓦斯关键技术应用、锚网(索)支护技术在软煤层、大断面中的应用、易突出煤层下保护层等一批具有影响力的科研成果,较好地服务于矿井安全生产。他们注重紧缺专业、紧缺技能人才的引进和培养,不断

招商银行获评小微企业金融服务先进单位

近日,招商银行受到中国银监会表彰,其被授予“2011年度全国银行业金融机构小微企业金融服务先进单位”称号。此前,招商银行“小企业专营金融服务模式”项目还获得2010年度深圳市金融创新奖一等奖第一名。招商银行针对小微企业的创新融资产品“助力贷”在银监会主办的小企业金融服务评优活动中,被评选为“2010年度银行业金融机构

热销有理 4月哈弗SUV销量再夺冠



更是长期稳居SUV市场冠军宝座,累计已超过70万辆。

哈弗SUV持续热销,最根本原因在于其自身强大的产品力优势。哈弗SUV一直以其专业过硬的品质领跑我国SUV市场,其产品均按照最高安全标准研发设计,以哈弗H5为例,它是国内首款通过欧盟整车型式认证的车型,拥有超越同级别车身的车身安全性。此外,哈弗SUV还率先配备定速巡航、差速锁、胎压监测、TOD智能适时四驱科技装备等专业越野配置,提升了整车操控性、通过性和舒适性,让哈弗车主可以享受更自在的驾驶乐趣和专业的SUV生活。2011年,哈弗SUV获得了澳大利亚A-NCAP碰撞4星成绩,同丰田RAV4、现代途胜等碰撞成绩相同,被当地媒体誉为“中国最好的汽车”,其优异品质得到国际市场认同。今年4月18日,C-NCAP公布2012年第一批碰撞车型成绩,哈弗H6荣膺五星安全佳绩,树立了中国自主SUV安全新标杆。(兴 伟)

五月寻“乐”之旅 五音俱全的潮派座驾

草莓音乐节玩家不但要求外表时尚,对品质的需求也极为挑剔。指尖轻轻触过,就知道是纯棉、亚麻还是晴纶,坚决对粗糙劣质说No。对于他们来说,308的高级真皮座舱是极佳的选择,而搪塑成型技术带来的柔软细腻的口感无可比拟。

科鲁兹——迷笛 关键词:激情、强硬

迷笛音乐节是国内第一个真正意义上的音乐节,特点是什么?就是年轻和暴躁,迷笛几乎完全是金属音乐的舞台,在那里投入地玩上一天,后遗症就是腰酸——整天站的,脖子硬——甩头甩的,身上有乌青——pogo撞的。

迷笛的铁托们会更愿意选择科鲁兹,这其实一点都不难理解,且不说上文提到的驾乘感,光是外观和动力,就足以解释一切。科鲁兹似乎都无视空气动力学,那造型看着就叫一个棱角分明,静止时就能感觉到要爆发的脾气,跑起来涡轮增压一开始响应,活脱脱就是迷笛舞台上的吼叫——唱破了音为止,按照第二天嗓子哑掉的程度发力。总的来说,迷笛和科鲁兹就是属于年轻人的,而且必须是那些热血青年,不管做什么,态度非黑即白分明无比,一股子青少年的冲劲。(云 成)

“脱轿族”之选 全新CR-V商务休闲两相宜

为仅次于中级轿车的第二大细分市场。

全新CR-V恰能很好地契合他们对于汽车的超凡品位,将商务与休闲完美融合,带给他们与众不同的生活和享受。全新CR-V通过创新性设计将运动化车身与豪华感同步提升,着力于开发一款既适合商务场合,同时在个人休闲时也不失个性的车型,这不仅代表着城市SUV发展的最新方向,同时也与“脱轿族”对于车辆使用的需求不谋而合。

行业专家分析,随着消费主力的年轻化,以及增购换购高峰的到来,“脱轿族”还将进一步扩大,全新CR-V时尚动感与尊贵大气兼备,舒适性与操控性完美协调,在未来几年将是“脱轿族”的第一选择,并由此继续引领SUV市场。(子 桥)

双龙汽车藉北京车展之机再掀销售热潮

优雅时尚,搭载最新e-XDi200柴油共轨直喷发动机、并应用CDPF(催化型柴油颗粒过滤器)尾气净化技术,实现了性能、舒适性与环保的和谐统一。新主席标准版代表了双龙世界级汽车的制造水准,配备2.8升六缸汽油发动机,7档手自一体变速器以及多种豪华车内配置。 在这两款车型之外,此次展出的其它车型也多有成交,双龙汽车呈现销售热点扩散的趋势。(思 宇)

河北陶二矿以科技促创新

壮大技术人才队伍;通过开展首席技师及技能比武充分发挥高技能人才传帮带作用。同时,积极发动员工开展“五小”发明、革新创效活动,鼓励职工把先进的改革成果转化为生产力。把创新活动拓展到每个班组、每个岗位、每个员工,形成了广泛的群众基础。利用每日一题、“师带徒”青年科技课堂等职教培训方法强化员工操作技能,在全矿掀起学技术、练技能热潮,促使职工减少操作失误,避免事故发生。(张学昌 柴 涛)

招商银行获评小微企业金融服务先进单位

小企业金融服务特色产品”。

为了提高小企业服务效率,招行小企业信贷中心不断加强信贷信息系统建设,目前,已经建立了针对小企业相对独立的管理信息系统,实现了既快速又健康的发展。2011年末,招行小企业信贷中心贷款余额335亿元,有贷款余额客户数近6000户,较年初增长均超过80%。(黄 宇)