

迎接双十一 Peter Lik主题与京东专属套装上线

相信大家应该还记得8月份三星上海发布会上邀请来的那位外国著名摄影大师吧?没错,他就是Peter Lik,世界上最昂贵照片记录保持者。他在三星S6 edge+发布会上展示了他自己用三星S6 edge+拍摄的照片,美妙绝伦的风景让人不敢相信这是用手机拍摄出来的,但是确实如此。

Peter Lik主题目前已有15个主题在三星主题商店上线,每张都是由大师亲自拍摄的美妙绝伦的风景,用来做主题不仅让你可以感受到大自然的气息,同时也对自己的心情有着潜移默化的调整。

这些照片每一个都有着Peter Lik的版权,也就是说你的手机主题用的可是全世界最贵照片拍摄者拍摄出的照片,想想也是很



高大上啊。而除了主题之外,三星还将于双十一期间推出三星S6 edge+的Peter Lik套装版。套装版包括三星S6 edge+手机一台、Peter Lik Photobook一本、快速无线充电器一个、透明保护壳以及手机三脚架一个。套装版三星S6 edge+预计将要发售3000套,并且是京东独家销售,价格目前还没有公布,但是从三星S6 edge+的发布售价来看,今年三星给消费者的售价都是非常良心的。所以如果你是一个风景照片爱好者,或者你喜欢Peter Lik拍摄的风景照片,无论是Peter Lik主题还是套装版三星S6 edge+你都不能错过。更加用心的朋友也发现了套装版里附带的手机三脚架,说不定你就是下一个Peter Lik!

海信空调制热节,打一场淡季旺做的需求激活战

日前,海信空调就在十一黄金周家电市场大战刚刚结束之后,拉开了一场“空调制热节”重大促销:计划在10月19日到11月1日期间,推出“双11”的线上价格提前享、“买柜机送挂机”金组合,以及一级能效变频行业价格更优、三级变频定速价等组合拳,提前抢夺这一阶段空调市场空窗期的蛋糕。

其实面对新一轮竞争残酷的家电市场,对于众多空调经销商来说,情况到底有多么的糟糕和困难已经不再重要。重要的是,可以拿什么来拯救当前低迷的市场和匮乏的信心。特别是即将到来的双11电商大促销带来的消费狂欢,众多的线下空调经销商似乎只能等可靠。

此次海信空调“制热节”的引爆,表面上就是以制热为主题的空调促销,赶在电商“双11”大促之前,在当前这一轮空调市场“空窗期”期间,完成一场企业主动造节、商家参与推动的淡季终端市场引爆。

实际上却是通过“淡季旺做”的思维,以“资源提前集中向线下渠道投放”手段,可以快速帮助一大批的空调经销商实现信心的复苏和战斗力的激活。

就在“制热节”启动会当天,海信空调在山东“大本营”市场聚集来自省内70%以上的核心家电经销商参与认筹,更在现场高调喊出“百亿山东,看海信”、“齐鲁霸主,再续传奇”的市场口号,打



海信空调公司总经理田野在“制热节”启动会现场致辞

响海信空调的强者地位。

可以看到,在这一次海信空调制热节活动引爆来说,对于空调经销商来说有三大差异化优势非常明显,可以充分加以把握和利用,才能真正完成在终端市场上的积极抢夺:

一是产品有卖点:此次制热节海信主打的就是差异化变频空调,从一级变频,到三级变频,除了拥有性价比优势,还有外观和功能上的差异化,形成与当前市场

畅销多是变频空调为主的差异化格局。更为重要的是,作为变频专家的海信,过去20多年的产品技术积累也终于在当前的一线竞争中得到引爆。

二是市场敢投入:可以看到此次海信公开宣称要拿双11线上价格,放到线下市场来引爆,这就释放给所有商家和消费者一个信号,只要厂家愿意投入,线下商家和消费者同样可以获得比线上更好的产品、价格等资源。同样对于当前的空调产业来说,还有几家空调能够敢于打破常规,提前引爆市场?要么没实力,要么没胆量。

三是品牌有拉力:其实对于整个家电市场来说,海信的品牌影响力近年来呈现一个稳步上涨的姿态。特别是在海信电视、冰箱等强势发展和领跑的局面下,形成了与海信空调并驾齐驱的商业新格局。这也是让商家在一线市场争夺中,可以释放给消费者的底气与霸气。

10家彩电供应商将双十一战略资源“许配”给了苏宁

继苏宁集结超市、母婴、3C、家电等资源开展首轮“平京战役”空袭后,苏宁又召开第三届O2O购物节供应商大会,134家供应商高层云集苏宁总部,为苏宁“平京战役”站台。其中在彩电领域深耕20多年的苏宁,在今年的O2O购物节又祭出“杀手锏”:11月6日到12日期间,苏宁将在北京、上海、广州、成都、杭州等12个大城市推出线上线下彩电安装送挂架服务,苏宁以战之名,亮剑O2O得到了彩电供应商“大咖”们的大力支持。

作为中国彩电行业的领军企业,海信电器与苏宁有20多年的“交情”,双方一直保持密切的深度合作,用青岛海信电器营销股份有限公司营销公司总经理胡剑涌的话说,苏宁一直是海信最靠谱的合作伙伴,特别是苏宁的物流更让海信放心。“作为苏宁20多年的老牌供应商,我们是看着苏宁物流一步步成长起来的,苏宁物流是一台台电视机送出来的,是一箱箱货物运出来的,之所以发展到现在的规模苏宁投入了大量精力,作为供应商我们看在眼里,我认为苏宁在所有电商中,物流配送能力很强,这也是我们海信最看重苏宁的原因。”

虽然对苏宁的物流和售后服务能力一直充满信心,但是在本次O2O购物节上,苏宁宣布将继续扩大送装一体的范围和品类,并且将在12个大城市推出线上线下“彩电免费送挂架”服

务,这一消息还是胡剑涌吃了一惊,“送装一体化必须有强大的物流做支撑,其他电商做不来,只有苏宁一家能做。而免费赠送挂架可是一笔不小的开支,看来这次苏宁为消费者代言是真拼了。”胡剑涌告诉笔者,从供应商的角度,非常乐意看到苏宁能为用户提供极致的物流和售后服务,因为最终受益的还是供应商提供的彩电产品。当然既然“老战友”苏宁这么给力,作为供应商当然也不能掉队。

出于对苏宁本次O2O购物节的信心,在配备给苏宁原有货源基础上,海信紧急追加50%的货源直供苏宁。用胡剑涌的话说:“此次我们海信对苏宁货源倾斜力度最大,超过对其他电商平台的货源供应。”另外,在资源上海信也将给予苏宁最直接有效的支持,“双十一当天,在苏宁易购上购买原价5999元海信LED55EC760彩电的前100名用户,直接返还1000元,购买该款产品前101-300名的买家也可享受500元的优惠,所有的优惠都由海信电器买单。”胡剑涌告诉笔者。同时,在本次苏宁O2O购物节期间,双方将互派人员进驻对方总部,海信将派客服、运营人员入驻苏宁,同时苏宁也派遣运营人员到海信电器工厂,双方相互协作,保证此次活动的货源供应、售后服务。

三星Gear S2 推动智能腕表潮流风尚



三星电子大中华区首席市场官邓晓华现场致辞

三星电子在上海证大喜马拉雅中心发布了新一代智能腕表Gear S2。这款产品通过可旋转的表圈设计,配合位于表盘右侧的HOME键和返回键,以更人性化的简易操作方式,让用户轻松完成运动健康监测、信息浏览、程序调用乃至语音通话等一系列功能。在正常使用环境下,Gear S2单次充电可维持2-3天,解决了穿戴设备的续航困境。

三星电子大中华区首席市场官邓晓华女士在现场致辞中提到:这么多年,三星在做的始终只有一件事,用我们的果敢、创新和坚持,将先进的科技成果带到你我生活中来。我们期望Gear S2能成为最独特的智能时尚配饰,让搭配生活变得更有趣,更时尚,更有个人风格。

途牛亮相ITB Asia牵手新旅局 今年服务赴新游客同比增长223%

10月21日,亚洲旅游交易会(ITB Asia)在新加坡隆重开幕,中国领先的在线休闲旅游服务商途牛旅游网亮相其间。在“领航中国在线旅游全景”签约仪式及研讨会上,途牛与新加坡旅游局签署了战略合作备忘录,双方建立广泛深入的移动互联合作关系,合作策划并发布更引人入胜的目的地内容,提升游客在各个环节的体验——无论是吸引游客造访新加坡,或提升在新加坡旅游的体验,抑或是行程结束后分享旅途经历和感受。

为促进中国游客前往新加坡旅游,途牛已做出自己的努力:途牛旅游网提供了丰富的新加坡一地、新加坡-马来西亚连线以及新加坡-马来西亚-泰国连线产品让用户选择;《老子推荐·心发现新加坡》播放量超过250万,通过视频方式让中国消费者更直观的了解新加坡。

这些努力促使通过途牛前往新加坡的游客日益增加,今年途牛服务赴新游客同比增长223%。

上海安法诊所盛大开幕

2015年10月21日,安法诊所在上海金虹桥国际中心盛大开幕。知名行业人士,社会各界以及众多的媒体朋友们共襄盛举,见证了来自中国台湾的安法在上海金虹桥国际中心建立中国大陆第一家诊所,它将把自己的先进医学理念带来上海,为大陆客户提供高品质的服务。

1994年,院长王桂良医师在台湾创立了安法医疗集团,领先开创了全面抗衰老的先进诊疗理念。在过去的20年里,安法根据这套理念发展出了高效的健康管理方法,为客人实现了从诊断到护理到生活质量提升的个性化定制。

《时尚3C》编辑邮箱 181644262@qq.com

Hisense



活动时间:10月23-31日

大视界 大震撼
海信ULED 激光影院 十月感恩回馈

上海·海信电视专柜 详询:021-61177332