

不仅要宣言 还需要慧眼

揭秘家电消费“潜规则”

潜规则一： 家电产品标价成“摆设”

我们经常能看到一台家电产品旁边贴着醒目的黄色贴纸，上面写着“直降2000”等优惠标语。如此的标语，有时却让消费者感到迷茫：一款售价才5000元的产品，让利如此巨大，这些家电产品的利润几何呢？

笔者调查发现，标签价格与实际售价完全不符的现象较为普遍，比如一台标价15000元的平板电视，最终售卖价可能仅为9999元；两者相差较大，售价大多数仅为标价的2/3，标价成了真正的“摆设”。

调查过程中，笔者也询问了卖场中的销售人员：“为什么不直接标出商品的直接价格。”对此，销售人员表示：“这主要是避免同行竞争，实际价格一定程度上已经是商业机密。此外对于消费者来说，买东西都喜欢砍价，价格标得高一些也给了消费者留出一定的砍价空间。”

潜规则二： “概念炒作”是老生常谈

一般来说，概念炒作会结合社会的实际情况和消费者的某种需要而开始。比如在电力供应紧张、能源出现匮乏之时，节能则又成了主旋律，各色节能家电粉墨登场，节能概念大战盛况空前：节能变频家电、美国能源之星、欧洲A级节能、节电40%、节电50%……如果永动理论成立的话，甚至免耗能源产品也可能随之而出。

对于“概念炒作”，记者建议消费者一定要避免卖场的促销只谈技术不谈效果，被听不懂的专业术语迷糊住。比如节能50%，如果你的节能效果是和5年前的普通液晶电视相比，而目前的液晶电视都



能达到这个水平，那么节能50%又能有什么意义呢？在洗衣机领域，不用洗衣粉、杀菌、洗净率、节电节水等等凡是能够牵动消费者神经的概念也是异常活跃。

所以，消费者在选择这类产品时需要认真衡量自身需求及产品的实际使用效果。

潜规则三： 空调“免费安装”要注意

在家电产品当中，最需要安装技巧的可能就是空调产品了，一般都是由厂商特派安装工人进行安装。但许多消费者在买空调时得到的承诺是免费安装，但安装工人上门安装时却出现了一连串的附加收费，可谓是防不胜防。

在调查中，记者了解到许多空调商家都是将安装业务外包给其他公司，而安装公司为了多赚钱，往往从材料配件费、加工费、钻孔费等方面入手，向消费者收钱，这

转眼2010年的“3·15”国际消费者权益日就要到来了，今年的主题是“消费与服务”。作为一名消费者，人们拥有获得安全保障、获得正确资料、自由决定选择和提出消费意见的基本权利。不可否认，在家电行业当中存在着或多或少侵害消费者权益的“潜规则”，清扫这些潜规则，应该是促进消费与服务的第一步。“潜规则”如今已经无孔不入地渗入到社会上的各行各业中。本期，小编就向消费者揭秘家电产品消费中的“潜规则”，让大家消费家电产品时更具慧眼。

一做法直接导致商家承诺的免费安装变成有偿安装。

而不少商家默认安装公司的这种做法，在推销产品时，只是笼统地承诺“免费安装”，而对于可能需要付费的配件耗材不做说明，消费者往往在不知情的情况下上当。

对于“免费安装”的陷阱，消协有关负责人表示，如果商家或厂家承诺“免费服务”，就不应再向消费者额外收费。如果这种承诺有条件限制，商家或厂家就应该在产品售

出前，向消费者讲清条件，否则就侵犯了消费者的知情权。

潜规则四： 赠品何时能明码标价？

购买家电特别是大件的家电产品会获得赠品不是一个新鲜事了。现如今，几乎购买所有的家电产品都可以获得赠品，产品特贵，赠品越多，比如买个彩电，就能获赠无线耳机、DVD；买个微波炉，更是能抱回蒸笼、烧烤架、电饭煲等四五种赠品。但记者发现，消费者在获得赠品的同时，很少能同时被告知赠品的价格，而且一旦发生退货，如果不能退回赠品，就要按企业规定的价格进行折价；此外，一部分赠品即便明示了价格，其价格也可能是虚标的。

在调查中发现，大多数赠品都是“无价之宝”，但仔细调查起来，同一件赠品，价格呈现的五花八门。

赠品价格虚标也是一个普遍问题，比如一位消费者在选购平板电视获知不仅可以获赠无线耳机，还可获赠一台价值500元的DVD，但不赠DVD可以抵价300元。然而，这款DVD在外面200元就能买到，还是打折划算。

LG冰洗推“10年保障”全力打造品质生活

“像冰箱、洗衣机这样的‘大件’，寿命当然是越长越好，要是用几年就报废更换，代价就太大了”。持有张先生这样想法的消费者并不在少数。对此，LG冰箱与洗衣机同时推出“10年保障”承诺，将最大限度的保障消费者的利益，誓为消费者打造后顾无忧的高品质生活。

一位家电卖场的负责人向记者表示，不论什么产品，都会有它的核心部件，消费者在选购家电时，也要了解一些相关讯息，才不会让自己盲目购买。比如冰箱产

品，它的核心部件就是压缩机。目前市面上，LG冰箱采用的线性变频技术可以说是业内最尖端的核心技术。它与传统压缩机相比，更加节能省电、智能控温，不仅使存储空间常保新鲜，还能优秀制冷。因为直线运动方式而产生1个摩擦点，也有效增加其使用年限。

而对于洗衣机产品而言，它的心脏可以说是它的电机了。2010年，LG滚筒洗衣机全线配备的DD变频直驱电机，实现了电机与内桶的直接结合，彻底替代了传统

洗衣机用皮带与皮带轮带动洗涤装置的传动方式，最大限度减少电机运转过程中无谓的能量损耗，运转起来更加自如，使用寿命也大大提高。

由于其可靠的品质，LG DD变频直驱电机及线性变频压缩机敢于承诺10年品质保证，这是市面上承诺质保时间最长的家电厂商。据了解，LG将在中国市场发布其多门冰箱系列及具有“妙手六重洗”功能的洗衣机新品，值得消费期待。

先锋厨卫，引领厨卫新标准

先锋拥有50余年的品牌历史，是中国厨卫行业，乃至中国家电行业最长寿的品牌之一。在中国厨卫产业通过各种极致的营销手段和同质化的产品抢占市场份额的同时，先锋却埋头钻研技术创新。凭借军工背景的国内顶尖技术研发实力众多，引领行业发展的实

用新型专利技术在前锋陆续诞生并被应用。先锋以领航者的姿态勇挑行业技术研发革新的大旗。先锋热水器、烟机、灶具的各项专利技术是行业的典范。在3·15来临之际，先锋倾情回馈活动正在进行中，详情咨询先锋专柜，咨询热线：0931——8667888

满意3·15 从国芳电器开始

一直以来，国芳电器始终把顾客的满意作为自己经营管理工作的最高标准，在“3·15”来临之际，国芳电器将从以下几方面为消费者提供满意服务。以下国芳电器始终把顾客的满意作为自己经营管理工作的最高标准，在“3·15”来临之际，国芳电器将从以下几方面为消费者提供满意服务。

满意商品 任您选购

顾客在购买需求核心是商品，因此提供满意的商品是让消费者满意的前提，本次“3·15”期间，国芳电器两省四店联合400余家供应商，亿元屯货，2010年度最新款、最畅销款，应有尽有，任您选购。

满意价格 省钱最重要

另外，本次“3·15”期间，国芳电器将采用10%的商品保本销售，20%的商品零毛利销售，80%的商品负毛利销售的方式，掀起春节后

最大让利风暴，突破低价极限，价格实惠尽在国芳电器。

满意承诺 全程无忧

满意的商品，满意的价格还必须要有满意的服务，国芳电器10天不满意退货，20保价承诺，40天换货承诺，100天同型号换货创全行业服务保障之先。

满意豪礼 实惠领先

满意的商品，满意的价格，满意的服务，国芳电器“3·15”期间还给您准备了满意的礼品，十五重豪礼，打造春节后顶级实惠盛宴。

满意环境 舒心购物

满意的商品，满意的价格，满意的承诺，满意的豪礼，国芳电器还为您营造满意的环境，让您倍感尊崇，让您的购物成为一种愉悦的体验。

五大满意，行业领先

“3·15”购电器，聚焦国芳电器，开心享受国芳电器为您精心准备的“3·15”家电盛宴。(韩莉)

快易典再掀电教行业技术风暴

点读机、学习机、电子辞典、点读笔、复读机……学习产品五花八门，却大多功能单一，各有优劣，是从中选择还是全部配备？不同年龄必须购买不同产品，价格昂贵，用过作废；这是目前准备购买学习产品的家长们的普遍苦恼。

近日，由深圳快易典电子技术有限公司推出的全新产品“学生电脑T1”的出现彻底解决了家长们的这一困扰。据介绍：学生电脑T1是由快易典集合目前业界最强势专家团队，强力打造的一款全能、全学科电子学习产品。该产品最大的优点在于可以直接手指点读，功能强大一机顶九机：点读机+学习机+电子辞典+复读机+录音机+电子书+数码相框+MP5+MP3，拥有它就等于拥有了以上所有产品功能，又同时克服了这些学习产品的各自缺陷。这让无所适从的家长不再需要为购买哪一种或其中几种产品而忧虑。

快易典学生电脑独家采用了手指点读技术，无需纸质课本，孩子直接在电脑屏幕上点读课本，哪里不

会点哪里，一点即可发音、翻译、跟读、复读、练习等强大功能，方便有趣，比点读机更方便；其次，比学习机强大，从小学到高中，12年级九门功课同步辅导，重难点讲解，课后习题测验，更有全国10所名校、15名特级教师视频教学，全程贴身辅导，学习全面提高；另外，更比电子辞典有用，内置朗文英汉、现代汉语、古汉语、汉英大辞典等8本世界权威版权词典，同时内置动漫词典、文言文、易错字等20本权威词典。百万词汇便捷查询，字、词、句随心查询。

一直秉承“货真价实 诚信待客”的经营理念，严把进货关，凡入驻华洋手机大卖场的手机产品，必须有国家颁布的3C认证，全国联保卡等，是目前兰州市场真正意义上的正品行货，拒售三码、五码、水货、伪劣手机的品牌专营店，并向消费者承诺“价格合理，假一赔十”。

目前，华洋手机大卖场由兰州最专业的管理团队运作，建立了长期的战略合作伙伴诺基亚、三星、索

诚信3·15

购买放心手机请到华洋

地处新武都路东口的华洋手机大卖场，采用最时尚的装修风格，是目前兰州单店面积最大，购机环境最好，入驻品牌最全，购机优惠最多的现代化手机专营店，店内拥有西北最大的诺基亚店中店，三星店中店，OPPO店中店、金立店中店，舒适的购物环境，热情周到的服务，合理的价格，较多的礼品馈赠，赢得广大消费者的好评。

华洋手机大卖场自开业以来，

买海尔 真舒心

我是家里的独子，但因工作太忙，平时对父母照顾不是很周到，心里总是过意不去，马上就要到母亲五十大寿了，准备给母亲送一台热水器做为生日礼物。

去小区附近的海尔社区店选购，服务人员热情地接待了我，详细了解了我的需求，向我推荐了一款海尔的3D热水器，这款热水器不仅外观好看，还可根据用户的需求自行设置温度，24小时开机就有热水，而且还省电节能，我当即就订购了一台，并约好周末在家时送货安装。

时间还未到，海尔的人员就上门了，他们先出示上岗证然后穿鞋套进门，进门后先对家中所有的电源进行检测，并且还讲解安全用电的知识。在安装热水器时，师傅还怕灰尘弄脏了室内环境，噪音吵到老人，还特意使用了一个自制的减振防尘设备，一个棉手套，一个塑料袋，两个小吸盘就将这些问题全解决了，安装完后不仅将卫生间的垃圾打包整理，还将家中的垃圾一起打包处理，在讲解热水器的使用和保养方法时，知道平时使用频繁的是老人，怕老人记不住，耐心地一遍一遍讲解，还手把手交老人使用，直到会操作为止，临走时还不放心，叮嘱我们有问题就拨打海尔的服务电话。

通过这次购买安装热水器的过程，我对海尔的服务有了新的认识，原来只是听说海尔服务好，现在才真正体会到好在哪里，用了海尔电器不但放心更让消费者舒心！

海尔用户：于先生