

酷暑天,给厨房装台空调

在售机型价格偏高

酷暑天,煮妇真心伤不起啊!持续的高温,让一些家庭动起了安装厨房空调的念头。

厨房空调如何选购?记者调查发现,目前市场上厨房空调机型少、价格贵,滤网经不住油污的考验。

记者 谢昭艳

昨天,记者走访了天一广场附近的2家家电卖场,并随机咨询了几位家电促销人员:如何选购厨房空调?他们大多表示,不太了解。

经努力,记者好不容易了解到,美的有一款移动空调,倒是挺适合厨房使用的,热气通过专用管道排到室外,制冷速度较快。

网上厨房空调的品种虽比实体店略多,也不超过5款,知名度较高的有美的、TCL等。

记者又查询了京东商城,情况基本类似,粗略数数也就四五种,稍微知名一点的品牌就一两个。

记者比较了一下,不管是实体店还是网店,功率1P的制冷空调,普通分



漫画 章丽珍

体式的售价一般不会超过2000元,而这种可以移动的厨房空调,价格多在2500元~3000元。

排水和噪音是难题

记者了解到,厨房安装空调尚属于小众。

已经安装厨房空调的家庭,实际效果如何?记者查看网上的评价,普遍承认制冷较快捷,不过关

于噪音和滤网清洗的吐槽较为集中。

特别是噪音,反应较为强烈。由于可移动厨房空调的主机放在室内,因此开动后,噪音较大。

另外,空调水的排放也是一个问题。

再就是油污的清洗,由于过滤网和外壳都很容易黏上油污,为清洗增大了难度。

选购厨房制冷设备应因地制宜

宁波苏宁的运营总监赵先生告诉记者,目前相对专业的厨房空调以移动式制冷空调为主。这种可移动空调,制冷速度较快,挪动方便,很适合厨房使用,缺点是噪音较

大。

如果厨房面积较大,也可以安装普通壁挂式空调,不过安装时位置选择很有讲究。

另外,赵先生建议,厨房里还可以使用冷风

扇,就是内置冰块的电风扇,这种风扇吹出来的是冷风,制冷效果虽比不上空调,不过体感还是比较舒服,而且移动方便,不会占用太多面积。

AR、VR、云医院、5G、物联网、机器人

第六届智博会来了

昨天,第六届智慧城市技术与应用产品博览会(简称智博会)组委会在北京第二届智慧城市国际博览会上召开了新闻发布会,介绍了第六届智博会的活动内容及主要亮点。

记者 乐晓立
通讯员 屠炯
实习生 戴昊

“口袋妖怪”游戏让世界见识到了AR(增强现实)的魔力,VR(虚拟现实)已经进入普通家庭,5G技术即将普及;云医院、大数据让城市变得更加智慧,智能家居让家庭走入智能化时代,工业物联网、机器人使制造转变为“智造”。9月9日~11日在宁波会展中心举行的第六届智博会,将让市民更加直观地体会智慧城市与智能制造的魔力。

本届智博会以“荟萃智慧应用,建设智慧城市”为主题,展览面积2.1万平方米,设4大场馆和浙江省智慧城市成果展区、大企业专馆、智能制造展区、智慧健康展区、智慧教育展区、物联网技

术展区、VR/AR展区等10大展区,特装面积占总面积的90%。云计算、大数据、通信信息技术、智能制造、智慧健康、智慧教育等领域龙头企业将集聚展会。据组委会预计,本届智博会将吸引超7万国内外专业客商和普通市民参观。

此外,智博会将举办一场以“城市大数据和新型智慧城市建设”为主题的高峰论坛。同时还将在12个重要活动,分别为智慧城市院士大会、信息社会与新经济发展论坛、2016中国城市信息化推进大会暨第五届中国城市信息化50强发布会、中国信息系统集成发展论坛、国际工业软件(宁波)高层论坛、智慧健康高层论

坛、智慧教育高层论坛、物联网产业趋势论坛、VR产业发展高层论坛暨对接会、工业创意设计对接会、资本与智慧产业对接会,以及第二届中国创客大赛决赛暨创客音乐节。

宁波市智慧办主任徐红介绍,智博会已连续成功举办五届,每届均超过2万平方米的展览面积,5万人以上的客商,受到国内外的高度关注和市民的普遍欢迎,而宁波在推进智慧城市建设中也取得了丰硕成果。去年,宁波电子信息产品制造业企业完成工业总产值1616亿元,占浙江省规模总量的近三成;软件和信息服务业增长28%,培育上市企业19家。

卖的不单单是商品

厨电步入体验经济时代



顾客在方太生活家体验馆学烘焙。

如今,越来越多的人习惯网上购物,卖场与商家不得不寻找新的出路。近日,方太生活体验馆落户鄞州红星美凯龙。据了解,这是方太在宁波第三次与卖场合作。创新的体验式营销正悄然进入传统卖场。

记者 陈胜男 通讯员 张忠梅 文/摄

厨电企业携手卖场掀起体验潮

上周五,程小姐通过网上报名,预约参加方太生活家体验馆位于苏宁天一店内的烘焙课程。

当天烘焙课程的内容是制作奶油蛋糕卷,工具、材料都不需要参与者操心,制作完成后还能带回家与家人一起分享。

近年来,随着线上销售渠道的迅速崛起,传统线下卖场受到了不小冲击,然而简单的发展线上渠道却也容易进

入同质化竞争局面。这让不少企业纷纷开始寻找各自的突破点。

记者在苏宁天一店看到的方太生活家体验馆,就是传统厨电企业营销模式上的一种新突破。

一组来自苏宁方面的数据显示,位于宁波天一广场苏宁门店的方太生活体验馆自5月份开业至今,销售额同比增长128%,全年套系销售数量同比增长154%。

卖产品已不是商家的唯一目的

采访中,程小姐笑称自己是方太的大客户,她说第一次去文化广场体验店参加活动,一眼就爱上了那里的一套整体橱柜,当天活动结束就预订了一套。

“你们家是甜品店里最会卖厨电的”,这是方太生活家宁波店微信公众号里一位顾客的留言。这正是消费者对生活体验馆的肯定。

随着年轻用户逐渐成为家电产品消费主力,单纯的产品性能参数早已不是用户关注的唯一因素,“年轻消费者越来越关注家电产品能带来的

体验,以及产品在提升生活品质上的作用。很多时候我们卖的不单单是产品本身,还有产品背后的文化和生活方式。”苏宁易购有关负责人告诉记者,下月底前后,苏宁易购鄞州万达店将全面升级至苏宁云店,

“我们将更加注重客户的体验感受,更多的体验式家电馆将在云店出现。”

据业内人士分析,随着经济社会的不断发展,人们的需求层次逐渐提高,在消费时不但注重产品提供的物质享受,更注重其中所带来的精神享受。