



“苹果的味道”之联通iPhone3G体验版系列报道之三

# “苹果族”明起可领“3G体验卡”

符合条件的用户,可到联通海曙富茂营业厅、江东百丈营业厅办理



“苹果族”QQ群:65893537(敲门暗号:爱苹果爱生活)  
“苹果族”EM:200951186@qq.com

自从本月16日(上周五)现代金报和联通联手推出“联通iPhone3G体验系列活动”,并开通了“爱苹果”的QQ群,经过短短一周时间,“爱苹果”的QQ群里聚集的iPhone粉丝人数已超过100名。有意加入“爱苹果”大家庭的消费者依然可以继续“敲门”QQ群,群里将会有专业玩家来解答“苹果族”在购买前或使用中产生的各种疑问。有iPhone的苹果族也有机会参加宁波联通即将推出的保养清洁、软件植入服务,以及潮流礼品回馈苹果FANS;让iPhone的忠实粉丝充分体验3G冲浪的快感。

## 联通定制版预订人数逾千

本月底,宁波联通公司将会推出5款定制版iPhone手机,分别是iPhone 3G 8GB黑色版、iPhone 3G 16GB黑/白色版、iPhone 3GS 32GB黑/白色版。自从十月初推出后,预订日趋火爆。

昨日,来自宁波联通公司的统计数据显示,目前宁波预订联通定制版iPhone3G(S)手机的用户已经超过1000人。“目前预订人数每天都在刷新。”宁波联通公司的相关负责人透

露,相关数据分析也显示,“苹果族”显然更看重“精明消费”,最受欢迎的是联通定制版手机套餐,占到了预订总量的80%以上。

“现在用联通的3G186号码很合算,全国范围内零漫游、零接听、零长途,拨打费用只要0.15元,最划算不过了。”经过一番比较,方敏选择了iPhone 3GS最低档套餐,与她一样选择每月消费126元套餐档的消费者占到了套餐预订总人数的

75%,成为预订的“绝对主力”。

在颜色上面,“苹果族”更为偏好稳重黑色的,“黑白都是经典款嘛,不过我更喜欢白色的轻灵。”预订了联通iPhone 3GS 32GB白色款的于鸿不愿“随大流”。

现在,联通定制iPhone3G活动继续进行,“苹果族”依然可以通过网站www.10010.com和热线电话10010预订联通定制iPhone,也可以加入QQ群65893537进行预订。

## 明起可体验iPhone3G魅力

昨日,从宁波联通公司传来消息,从明天(10月24日)开始,宁波联通正式对全城“苹果族”iPhone开展体验活动。凡是iPhone手机的苹果族,或者是新人网/预约的iPhone用户均可参加。

记者打探后发现这个活动不容错过。对于符合以上条件的用户,只要携带本人身份证、使用的iPhone手机,填写3G体验申请表,iPhone销售人员将免费赠送一张“3G体验

卡”,并对用户自己提供iPhone手机进行清洗保养、官方软件安装等服务。

同时,对用户来营业厅办理入网及网上预订的iPhone手机用户,可免费获得一张“3G体验卡”的同时,还能获赠一份由宁波联通为您提供的iPhone手机护理礼包及优先选择尊贵靓号的需求。

据悉,3G体验卡仅有100张,心动的“苹果族”可要尽早下手。“我

们这次活动提供的iPhone手机护理礼包很实惠。”宁波联通公司相关负责人介绍,套包里包括了一份手机屏幕贴膜和手机保护套。

活动地点有两个,分别是:  
海曙区富茂营业厅(地址:海曙区富茂大厦1楼 凯州大酒店旁 咨询电话:27821734)  
江东百丈营业厅(地址:彩虹北路1号七塔寺旁 咨询电话:27823017)



## 为“苹果族”答疑解惑

“爱苹果”群开通一周来,聚集了超过百名的苹果粉丝,对于即将推出的联通定制版iPhone,不少苹果粉也提出了一些疑问,从本期开始,记者将把一些主要问题整理成文,由苹果玩家和联通专业人士提供解答,在金报陆续刊登,为苹果族答疑解惑。

Q1:如何描述iPhone的特点?

A 玩家:对于iPhone来说,通话功能是最平庸的,如果仅仅是发短信打电话,除非是显摆,否则完全没有必要买苹果机。iPhone体现的是无与伦比的人机交互,游戏、收发EM、炒股……功能一流。对于不少苹果族来说,iPhone代表了一种文化、一种理念和一种生活态度。

专家:iPhone是苹果公司出的一款结合了iPod音乐/视频播放器、互联网浏览、电子邮件用户端等功能的手机。

Q2:iPhone3G使用什么操作系统?

A iPhone3G的操作系统是Mac OS X移动版。

Q3:iPhone3G上有游戏吗?

A 有,手机游戏可以在App Store中购买和下载得到。

Q4:iPhone3G支持已有的iPod配件吗?

A 支持。iPhone3G与现有的大部分iPod配件都可兼容。

记者 何冬蕾 通讯员 陈洪波 俞扬

# 宁波国美六周年庆10月31日盛大开幕系列报道之历程篇 宁波国美光华六载耀甬城

2003至2009年,也许对于其他人来说只不过是岁月的更替而已,但对于宁波国美人来说,它是辉煌的记忆,是努力的开始,是值得纪念的六年。2009年10月31日宁波国美迎来六周年司庆华诞,回首六年:国美电器纵横驰骋宁波家电,开土拓疆领跑行业6年。不管是提升企业竞争力打造优秀管理团队的内部建设,还是积极建设覆盖宁波所有一、二级市场的门店销售网络,都能运筹帷幄,以气吞山河之势,一举成就了国美电器在宁波家电市场的领军地位。回首六年的辉煌历程,是一路荣耀,一路凯歌……

2009年10月31日,宁波国美电器即将迎来六周岁生日。为庆祝宁波国美电器六周年,宁波国美斥资数千万,携手数百家全球家电知名品牌,共同打造本次周年庆典,倾情回报甬城消费者。



## 征战六年 开疆拓点22征程 占据宁波家电半壁江山

国美电器立足宁波已有六年,正值六周年生日盛典,回头看来时路真是风雨六年,收获六年,一切都历历在目……

2003年,国美电器入驻宁波,开业当日创造了2650万的单日销售纪录;2004年入驻余姚;2005年入驻慈溪、台州;2006年入驻宁海、象山……每一次的入驻都对当地的家电市场价格拉低15%-30%,每一家店的开业都对当地的家电市场带来一次洗牌。6年来,凭着价格、服务、顾客美誉度,国美一步步让更多的市民了解、接受到肯定。今日,国美已成为宁波家电连锁零售业的领航旗舰,国美电器以其特有的品牌形象和强大的连

锁规模,在宁波家电市场的实践中得到了完美的诠释。

经过六年的发展,同时在厂商和消费者的共同支持下,宁波国美日趋繁荣,影响力也日益增大。时至2009年10月,国美宁波分部已经在余姚、慈溪、宁海、台州、舟山等地相继开出新店,目前宁波国美旗下的店面数量达到了22店,虽然相对于国美集团全国千余家门店只是一个很小的基数,但在宁波、舟山、台州地区已取得当地家电市场的半壁江山。

## 服务六年 “客户第一 服务终端” 挑战新极限 创新品质生活

在现今的市场经济社会中,全世界的商家都希望拥有忠诚而长期的消费者,众多企业和商家纷纷为此而

努力和拼搏着。宁波国美相关负责人告诉笔者:“满足人们生理需求的消费需要是有限的,而情感性的消费需要是无限的。无论是消费者从广告欣赏到产品认知,还是从购买过程到产品使用,国美电器都越来越重视消费过程的自我体验。”

作为服务行业的宁波国美电器一直本着服务于消费者的理念,坚持最大化的让利消费者,无论从其营销策略还是促销手段上都在影响并改变着商家与消费者的关系。

“彩虹服务”、远程送货、网上购物、异地购物、诚久保障等服务措施已深得民心,为消费者提供了便捷、周到的服务。

六年来,众多消费者在自己享受国美提供的产品、服务、购物环境的同时,还主动担当了国美“美誉度”宣传者的角色,口碑宣传与国美接触的每一个细节。

## 为顾客省“薪”六载 周年庆典惠三江父老阿拉同乐

“价格更低一点”将会是国美电器一直为市民省“薪”坚持的做法,同时,“让大尺寸平板普及化”,“以旧换新享受3重补贴”更是今年宁波国美6周年司庆的主打亮点。成功属于过去,一切从零开始。持续地为更多市民朋友省更多的钱买到更好更新的家电商品,这是宁波国美今后要走的一条长远大道。10月31日,宁波国美六周年的司庆将会带给甬城市民巨大优惠,此次国美联合国内外知名家电品牌厂家就达300余家,势必将此次活动打造成超越历史司庆让利水平的家电“超级盛宴”。

华诞前夕都已调配至宁波国美各大门店,总体数千万元的让利幅度,将为消费者奉上涵盖全部品类的万款特价机。宁波国美不仅推出丰富的低价特价商品,同时,国美全品类家电推出高端新品全面亮相活动,2009年下半年的众多新品,将全部在国美“六周年华诞”中登场。本次司庆促销将抛弃“花招”,价格一步到位,从彩电到冰箱,从手机到电脑,从小家电到数码,从洗衣机到空调,没有任何虚张声势的降价空口号!届时,全品类家电近数万件商品齐齐普惠再掀降价狂潮,巨额让利资源将一举投入宁波国美22家门店,10月31日,值得期待。

(温馨提示:国美六周年有奖征文活动火爆进行中,来稿请EMAIL至787z@sina.com或邮寄至:宁波市海曙区和义路45号培罗成大厦国美电器5楼市场部。)

文/储天龙