



□本报记者 於 婵 文 / 摄

“9月20日，我们刚到货的时候 iPhone6 plus 要1万多元，现在平均每天跌400多元，而 iPhone6 的价格也有不同程度下降。”10月8日，台州电子数码城内，面对新到的 iPhone 港货，南和数码苹果店的负责人陈泓说，自从苹果公司推出新品后，迅速掀起了数码行业新一轮热潮。

而 iPhone6 行货将于10月17日在中国内地正式上市的消息公布之后，原先虚高的市场价格也渐趋平稳。

一款新品的上市，价格从泡沫到渐趋理性，或许可以从中一窥电脑数码产品更迭速度，以及我区这一行业这些年的风云变幻。

2000年，一夜间大幅贬值

“1999年我们在商海南街租了店面，楼下卖电脑，楼上办电脑辅导班。”陈泓说，1995年应该算是我区电脑行业的启蒙时期，电脑辅导班开始兴起。不过1台电脑1万多元的高价让不少消费者望而却步，但也正是在那些年，辅导班培养并挖掘了我区第一批电脑爱好者。

陈泓是黄岩人，之所以选择在此创业，正是看中了我区的市场前景，“当时电脑卖得好的就临海、路桥两个地方。”在电脑公司工作了半年后，计算机专业的陈泓照搬了经营模式，与几个朋友开始了创业之旅。

没想到几年经营下来，初期60万元的投资竟遭遇了大幅缩水，尤其是2000年的一个月里，“内存条价格从1000多元跌到几十元，市面上原来的SD卡全部更新成了DDR（双倍速率同步动态随机存储器），当时辅导班里的50台电脑一下子贬值了不少。”也就是在那段时



间，陈泓感受到了电脑数码行业的更迭速度之快，经营不易。

就在同一年，台式电脑告别了最早286、486时代，零部件整体更新换代，电脑行业步入了新世纪。

2001年，陈泓经营的店迁进了台州电子数码城。之所以转战到市场，是因为他看中了市场的集聚效应，“集聚才能带动销售。”

2009年，“滞后”的笔记本来了

这些年，电脑市场早已开始一轮又一轮的产品更迭。

2003年，我区出现了笔记本电脑的踪影，当时只有一家门店有售。而追求时尚的消费者更愿意将目光投向上海、杭州等大城市，主要是因为本地的电脑产品更新速度滞后。

直到2009年，陈泓才增加产品门类，转而经营笔记本电脑。因为此时的本地笔记本电脑市场已为大部分消费者所接受，且电脑品牌、种类、价格逐渐与大城市接轨。笔记本电脑的便携实用俘获了消费者，亲民的价格也让其在上游刃有

余。

陈泓回忆道，那时笔记本电脑销售红火，一台能有1000多元的利润，为许多商家带去了新的资本积累。

而在那段时间里，华硕、惠普、索尼等大品牌的笔记本电脑一直平分市场份额，直到苹果出现，才颠覆了个人电脑世界。

2010年，后起之秀改变世界

如果说电脑行业涌起的“惊涛”，应该把一切归纳到2010年1月27日——乔布斯终于把40年前科幻电影《2001年太空漫游》中那款概念平板设备带到了现实生活中，取名 iPad。

乔布斯将其定义为填补智能手机和笔记本电脑之间空白的产品。其外形就像放大版的 iPhone，同时具备了浏览互联网、收发电子邮件、观看电子书、播放音频或视频、玩游戏等功能，显然这与笔记本电脑的很多应用属性是重合的。

那一年，iPad来了，iPhone4火了。

在 iPad 之前，很多人并没有将 iPhone 看作是一款移动互联网设备，仅仅是功能丰富设计时

尚的手机而已。但在 iPad 之后，所有人都懂得了乔布斯当年为什么说 iPhone 是一款“可以将整个互联网装入口袋中设备”的真谛。

接下来这4年，整个消费市场的情况大致如下：苹果依仗着 iPhone 和 iPad 不停地推陈出新，大批“果粉”紧随其后，而不少个人电脑品牌厂商则在痛苦地寻求出路。

从17岁涉足电脑行业至今已有17个年头，陈泓见证了这些年电脑市场的起伏与挣扎，“商家是跟着消费者走的。”陈泓说，自己当时并没有预见到苹果产品会如此火热。但纵观市场，卖得最好的还是“苹果”。

许多电脑商家也从创业初期的举步维艰一路走到现在，但作为其中一员的陈泓眼下有一丝忧虑，随着电脑行业的发展和网络的发达，越来越多的消费者选择网上购物，实体店的销售额大幅下降。或许，如何调整经营策略，留住顾客，是实体店经营者需要更多思考的问题。



秋风起 蟹黄肥

又到吃蟹好时节

本报讯（记者 周 益）秋季吃蟹正当时。这不，大闸蟹的饕餮季节又来了，被奉为“天下第一鲜”的阳澄湖大闸蟹一直被食客所追捧。但近日记者走访发现，往年大热门的阳澄湖大闸蟹今年销量不容乐观。在西路桥大道的一家阳澄湖大闸蟹专卖店里，记者看到，大闸蟹的价格每公斤200元至500元不等。“送亲戚朋友的大都会选择298元/公斤的蟹，如果自家吃，就会选择218元/公斤的。”该店负责人许先生说，阳澄湖大闸蟹于9月中下旬上市，但在1个月前已经开始出售礼券，然而礼券的销量远不及去年。

记者在采访中了解到，以往阳澄湖大闸

蟹的客户以政府和企业为主，其用途有很大一部分是人情往来，如今政府市场缩水，需求量减少；而今年天气适宜，大闸蟹丰收。尽管今年蟹价的折扣力度不小，价格平均下跌10%，但仍敌不过“一降一升”的双重夹击。

而能与大闸蟹美味一较高下的，莫过于当地的青蟹。记者在中心菜场看到，不少青蟹的销售摊点前都有顾客前来选购，而青蟹价格在140-160元/公斤，稍瘦点的则120元/公斤，与往年价格相差无几。“虽然金清青蟹不及三门青蟹有名，但我觉得味道不比三门青蟹差，红烧、水煮、汤面都可以。”正在选购青蟹的章阿姨笑道。

搅一搅 拌一拌

黑水蜕变成清水

□本报记者 於徐阳

在9月25日召开的第14届塑交会上，可谓是塑料行业相关企业云集，而一家打着“擦边球”的南通佳境污水处理厂受到的关注度却不低，原因是它与企业污水处理工序息息相关。

往一瓶1500毫升染塑料后产生的废水里倒入指甲盖大小的药剂，经过二三分钟的搅拌后出现了神奇变化：融于水的黑色物质开始慢慢凝结成少量的絮状物，并逐渐沉淀下来，黑水竟然蜕变成清水。

“经过处理后，水质达到国家一类水排放标准，可以用于浇花等二次回用，或是直接排入河道。”佳境污水处理厂销售总经理龙泽说，“沉淀下来的絮状物不会产生二次污染，可压缩后直接丢弃，也可混入泥土作建筑材料。”

在现场，对污水处理设备感兴趣的企業不少，但不少企业主就几吨水产生多少废渣量而担忧。龙泽表示，不同废水含污染物的量不同，一般来说5吨水会产生20公斤以内的废渣，低于其他的污水处理设备。更吸引企业主的还在于这些污水处理设

备的“低”。一是设备价格低。据介绍，一些价格上百万元的污水处理设备让不少中小企业“胆怯”，而佳境的设备分为日处理10吨、20吨、40—200吨等不同等级，满足了不同企业的需求，像一套日处理10吨废水设备的价格只需6.9万元。二是企业每日用于污水处理费用低，1吨污水的处理价约3元。另外，佳境还根据企业排放的不同污水，量身定制分解药剂。

“像餐饮、洗车等行业，均可使用这套价格低、占地面积小的设备。”龙泽对于污水处理设备的市场前景信心满满，“浙江正在开展‘五水共治’工作，让不少曾经偷排污水的企业无所遁形，而污水处理设备恰恰迎合了市场需求。”现在，公司销售人员奔跑于我区各工业园区，上门向企业推销产品，收获不少。许多企业愿意试试这低价的环保产品，像金清一家印花企业就购买了这套设备。



没有厚脸皮别揽推销活

□本报记者 李 敏

金亮从学校毕业时，赶上了“包分配”的末班车，直接分配到了一乡镇卫生院做护士，工作不忙也不闲，工资不高也不低，恰好能养得起自己。她从未想过要做生意，直到现在，她也不愿承认，自己做过生意。

工作三四年后，金亮结婚了。由于所在单位体制的问题，婚后她努力看书、复习、考试，考上了另一家单位，工作更为稳定，家人更为满意。

意外总在不经意间发生，换工作后没多久，金亮的婆婆就被查出乳腺癌，所幸只是初期，手术没多大风险。在婆婆身体恢复期间，有朋友告诉金亮，某牌的蛋白粉不错。于是她就买了一罐试试。可一大罐的蛋白粉半个多月就吃完了，且婆婆常夸赞这个产品好。金亮为难了，蛋白粉价格不便宜，一个月要两罐，可是家里的一笔大开支。

正当金亮为这事犯愁时，朋友为她出了个主意：“不如你也来加入这牌子的销售队伍。”这样一来，金亮只需每个月拿出几千元买货的钱，而且有返利，倒能省下一点。于是金亮就兼职做这产品的推销。

金亮是个好面子的人，她不好意思跟朋友推销产品，倒是朋友们都知道她在兼

职，有需要都会主动来找她买产品，她也乐意当等客上门的老板。一年下来，生意寥寥无几，算下来买的最多的还是她自己。为了凑足每个月返利所需的额度，她买了不少产品，为家中老小都配了营养素，连家中的清洁产品、自己的护肤产品都用这个牌子，甚至连电器也买。

慢慢地，金亮发现自己走进了误区，花费太多却收益零星。虽说产品质量不错，但对于工薪阶层的家庭来说，长期使用是件奢侈的事。与家人商量后，决定顺其自然，有人要货便拿货卖，没人要货时只买自己需要的。

到现在，金亮从事这兼职已有3年多，相比于那些一年能做好几百万元的推销大师来说，金亮是个十足的“推销失败者”——每年返利只有几百元，没享受过朋友当时口中所说的公司“美好”福利。现在说起这事，金亮都会不好意思“借口”说，只是随便玩玩。但她仍将原因归结于“没有厚脸皮别揽推销活”。



只怪漂白剂“太强”

本报讯（通讯员 张 珍）前段时间，消费者王女士给消保委打来电话，投诉她8月初在我区一超市购买的5瓶、每瓶价格5.5元的漂白剂“有问题”——漂白效果太“强”了。

“从超市回到家，我突然发现裙子上面有一大块面料褪色变白。”王女士几经翻查终于找到“原凶”，原来是其中一瓶漂白剂上有个小漏洞，水利漏出来沾在裙子上起了化学反应。这下可恼急了王女士，被毁损的真丝裙可是花了580元

买来的，于是她回到超市讨说法，要求超市方赔偿衣服。但超市方不同意，双方一直僵着协调不了，遂要求消保委出面协调。经消保委工作人员调查了解协商，双方当事人达成协议：由超市方补偿王女士人民币170元，此事作一次性解决。

