

“宅男宅女宅经济”系列报道③

“上网的人好像突然一下子多起来了。”电脑商家对2009年以来数码产品“反常热销”感到莫名其妙。

“宅一族”拼“挨踢装备” 电脑产品反常脱销

说

“宅经济”的复兴时期

本本、摄像头、MP4、PSP……“时尚挨踢一族”的装备,让一个人就算被人群远远“踢”开,也不至于感到太无聊。

“宅一族”基本上是和“挨踢一族”划上等号的。尤其年轻一代,翻一翻他们的包包,随手就能找到三五五个USB接口。尽管嘴里喊得最多的是“无聊”,但大多宁愿无聊,也要继续“宅”下去。

其实“宅男”“宅女”由来已有时日,只是一直以近乎“旁门左道”姿态而引人侧目。这下好了,金融危机来了,“捂紧口袋,谨慎消费”的观念深入人心了,“宅一族”的势力壮大了。中国的“宅一族”俨然是乘着金融海啸浮出水面。

但是,“宅一族”是省钱还是败家了呢?看看这些IT装备,没有几样不花钱的。要比较地来看问题?哦,是了,但与外出消费相比较,“宅”在家里玩“挨踢”当然是省钱。于是IT商乐了,开心网、视频网站、网游也在“宅男”“宅女”手中捧“火”了。

有人说,金融危机是“宅经济”的复兴时期,就像历史上的文艺复兴一样,因为“宅一族”如此声势浩大,是金融危机所致。等危机过去了,该干嘛的干嘛去。不过,金融危机毕竟不是横扫一切的“海啸”,“宅一族”不会随之茫然无存。到时,该“宅”的仍然“宅”,“宅经济”也仍然做着贡献,哪怕不如危机时刻的作用明显。

毕竟,“我宅故我在”。
(陈怀安)

宽幅震荡不必恐惧 长期投资战胜市场

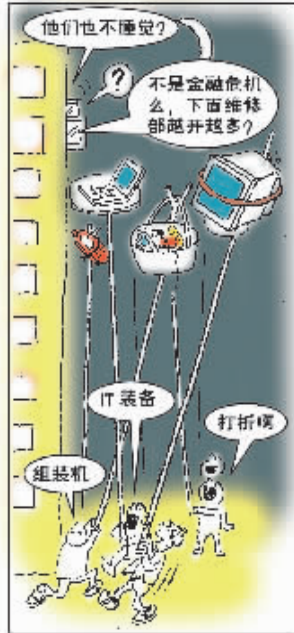
近期市场的宽幅震荡让基金投资者感觉像在坐过山车,基金今年以来的反弹成果大幅缩水,刚刚燃起希望的基金投资者信心再度受挫。

诺安基金表示,市场短期震荡不足为惧,投资者还是应该根据自身的财力状况、风险承受能力、投资目标等,选择最适合自己的基金产品,同时树立长期投资理念,达到理想的投资目的。

正在发行中的诺安成长基金同时表示,相对于2008年,今年的市场投资机会明显增多,市场分化带来的结构性投资机会清晰可见。专注成长型投资的诺安成长基金将积极为投资者捕捉这种结构性投资布局机会,通过定性和定量的方式筛选出高成长性的企业进行配置,力争为投资者获取长期稳定的回报。

金色阳光网上交易
★闪电下单:点击任意五档行情,快速下单;
★支持多账户:多个账户同时登录,自由切换操作;
★支持多种行情:选股、期货、行情浏览随心所欲

地址:湖滨北路25号海峡新城A栋 全国统一客服热线:95030
营业时间:交易日8:30-19:00 双休日9:00-16:00



小编留言
欢迎“拍砖”
共商“钱途”

本期记者谢晓婉给大家说的“网购”,你感兴趣吗,针对宅男宅女还有什么商机可挖?不妨给15859285538或5581373@vip.sina.com留言。
思路决定行动,行动决定钱途。欢迎拍砖,共商钱途。

下期预告:
宅人寒冬养宠物图“温情”

王乃玲图

本报记者 | 陈怀安

事

在外公司上班的小邵,平时没啥爱好,就是下班后喜欢“宅”在家里打怪升级。最近,他闲功夫特别多,正好同事介绍了一款新推出的网游,他很感兴趣。不过,他那套台式机的显示器是从大学用到现在17寸“大屁股”,他越看越不爽,决定更换液晶显示。

于是,小邵发挥“宅天性”,在网上看好中意的液晶显示器型号后,联系电子数码街提供上门服务的电脑经销商。

“对不起,你要的型号已经卖完了,暂时还没有货。”令小邵意外的是,他连问了3家提供上门服务的电脑经销商,得到的都是缺货的回答。

“不是经济危机吗?电脑还有这么多人买?”小邵试着问,结果发现不只是显示器,不少IT产品都不同程度地出现了脱销。

商家惊呼“莫名其妙”

“很莫名其妙啊!元旦后买电脑的人突然多起来,尤其是春节后仿佛抢购一般。”在电子数码街,商家告诉小邵,IT产品仿佛遭遇了严重的“倒春寒”——金融危机下,这种反常的热销,不论是销售商还是厂家,都感到非常的意外。

脱销的产品从笔记本电脑到品牌台式电脑、液晶显示器、电脑配件,啥都有。笔记本方

面,脱销的产品一般是四五千多元的热卖机型,7000元到10000多元的品牌机,如SONY高端机则没有出现脱销现象。

DIY组装机也迎来一波热潮。这部分消费群体以学生、专业设计人员及游戏发烧友为主。“比如显示器,每5个人来配电脑,有3个买不到他要的显示器型号。”销售和维修电脑的陈先生透露说。

而PSP更是从去年下半年开始就出现热销。“PSP具有强大的娱乐功能,无论玩游戏、听音乐、看影片,都是许多人居家娱乐的极佳选择。”据大正电脑城二楼电玩店的负责人介绍,当前买的人很多,可还比不上过年前的情况。主要原因是新推出的PSP3000还没有完全破解,而PSP2000已经停产。原本1500元就买到PSP2000新机,现在翻新机竟能卖到2300元,真可谓“有钱想买都买不到”。

“宅经济”促IT脱销

业内人士分析,IT产品之所以出现普遍脱销局面,跟“宅经济”爆发有关,“而商家对此没有预见”。

节前许多销售商担心受金融危机影响,在进货的力度上有所顾虑;厂家也没有料到年后的销售热潮,生产和库存不足,延迟供货给销售商。“拿液晶显示器来说,报道说全世界面板生产商今年以来的供应整整降低了4成。难怪会缺货了。”电子数码街某品牌供货

商说。“但恰恰因为金融危机,带来了‘宅’商机爆发。”

据媒体报道,在荷包缩水的当下,不少人开口闭口“金融危机,谨慎消费”,“推迟跳槽计划,推动省钱计划”等,越来越多的人减少了外出消费,而将更多的时间放在家里。比如,原本去影院看电影的人,现在可能“宅”在家里上网观看;原来频繁光顾娱乐场所的人,转而在家玩网络游戏。不少宅男宅女更是工作之余开设了网店等。而这些“宅生活”的流行,给IT产品带来了商机。

“大家都宅在家里过IT生活,自然要升级‘挨踢装备’,而频繁玩电脑,耗材自然严重,这就是IT业在‘宅经济’中的商机。”业内人士分析。

想方设法融入“宅一族”

为了抓住“宅经济”爆发这一商机,有些IT厂家适时降价。如开春后,国内某知名品牌液晶显示器大幅度跳水,17寸液晶显示器竟然打出了499元的特价,28寸打出1999元这样抢眼的价格。而这势必又将带动了新一轮的DIY热潮。

商场也开始大打促销牌。如大正电脑城推出了免费办会员卡还能抽取SONY液晶电视的活动。同时针对“宅经济”拟设立“IT发烧友俱乐部”、“电玩发烧友中心”。据透露,“俱乐部活动主要在网上进行,我们要融入‘宅一族’的‘宅生活’当中去”。

拍砖

»上期话题:网络购物

偷“懒”有时要付代价

小方:网购给不喜欢出门的人带来了便利,但这也会滋养不好的习惯。现在网购是越来越安全了,但和现实还是有差距的,只凭图片和介绍并不能保证购买的物品就是自己想要的,而且很多物品也要试用过才知道到底适不适合自己,比如服装。我有过网购经验,有些号码是有偏差的,甚至是品牌服装,也不能以号码来计划。因此,最好还是不要偷这个“懒”。

网店将会更流行

网友嘎嘎:“懒人”带来了慢经济,也给许多人带来了创业和就业的机会。同时,我觉得随着网店越开越多,会越来越规范。而且,参与到网购中的人多了之后,人们习惯了这种方式,网店的诚信氛围也会越来越好,人们可选择的也就更多了,也就是说,它不仅仅是宅男宅女的专利,也将成为人们的购物方式之一。这种购物方式,可以让人们接触到更多的产品,从某种意义上讲也可以提升生活速率。

经济低谷期是挑选优秀企业的好时机

去年以来我们遭遇了全球性的金融和经济危机,在经济的低谷期看起来一切都不如意,企业业绩下滑,消费不振,这个时候,我们应该如何投资,用什么眼光来挑选企业呢?

正如巴菲特名言,当大潮退去的时候,我们才知道谁在“裸泳”。这句话一般是用来形容那些在市场高潮时盲目的投机者在市场大调整后就会暴露出他们的愚蠢,其实对经营的企业来说也是同样道理,在经济处于高潮时,经营低劣的公司,激进的公司也会表现的很好,甚至是更高的增长速度,我们不容易区分好公司和差公司。但当经济衰退时,那些质地较差的企业就会遇到很大的麻烦,很多差公司,赌博冒险的公司甚至会应声倒下,无法熬过经济的严冬,经济低潮时往往是优秀公司脱颖而出的时候。这时候,对投资者来说也更容易挖掘到那些优秀的公司,而且还能以低廉的价格买到这些好公司的股票。

按照这个逻辑分析,处于经济低谷期的时候也正是勇敢、睿智的投资者的天赐良机。对于如何投资,再具体一点就是,应该把握以下两个方面:首先,应该寻找那些能够提供足够的防御性和安全边际的、有机增长能力强的公司,表现在财务指标上就是应该多配置那些毛利率比较稳定的公司;其次,潮起潮落总有周期,在低谷期也应该多下工夫,挖掘那些能成为下一次经济高涨期的领头羊,这些未来领头羊往往是那些把握了时代发展背景、迎合了产业调整和升级需求、科技技术进步要求的公司或行业,一旦经济恢复,并在逐渐好转时,则这些公司就会应运而生,或率先复苏。

人

电脑销售维修商“宅时代”拼服务

本报记者 | 陈怀安

与陈先生联系的时候是晚上7点多,他正在厦大学生公寓——上门做电脑服务。他在厦门百脑汇等几个地方共开了3家电脑销售及维修门店。

“奇怪呢,感觉经济危机都没影响到我们IT行业啊,原先大家都很悲观,结果今年来的生意反而更好。”陈先生首先向记者表达了数码产品热销所带来的意外,随即又表示:“我想是因为宅经济已经来了的关系。”

事实上,从事IT行业数年的陈先生对与IT密不可分的“宅一族”生活,有着比其他人更深的了解,对于如何服务好这些“宅男宅女”也有最直接的体会。

“别人宅在家里,正是我们需要在外奔走的时候。”他表示,当前IT业发展水平和人们对数字生活的依赖程度,致使电脑销售和维修市场不小,但竞争激烈。他告诉记者,厦门市场目前至少有300多家大大小小的电脑维修公司,而各种品牌的电脑销售店又远远比维修店多,竞争非常激烈。“宅时代,我们要拼的就是服务。”

在电脑销售中,他让购买过程变得更方便,努力做到省时、省事、省钱。比如,他要求员工尽可能地把电脑整体报价给客户,以低于其他店面的价格一次性地完成交易,同时做足上门服务的功课。

此外,他不像别的电脑销售、维修公司那样到小区派发传单,而是与114号码百事通合作,客户只要通过拨打114寻求电脑维修帮助,114服务台就会把他店里的电话提供给咨询者。另外,他要求员工提供晚上上门服务。因为宅一族通常也是“夜猫子”,若是三更半夜电脑坏了,仍可以打电话到114寻求他们服务。

兴业全球基金
进行资产配置