



多功能家电：高价买回“过剩”功能？

近日，有网友晒出那些被主妇评为最不实用的家电产品：消毒柜成了碗柜；多士炉烤过一两次面包便束之高阁；吸尘器用过一次也用到一边了；榨汁机，花的时间太多，还不如自己啃水果；空气净化器，形同虚设等。除了这些“花瓶”家电，还有一些多功能家电也有点“功能过剩”，很多功能根本用不上几回。

只是看上去很美

在某家电卖场，李女士挑中了一款带有煮饭、煲粥、煲汤等多功能的电饭煲，在促销员的导购下，虽然该款电饭煲与其他简单型功能的电饭煲相比要贵近两百元，李女士还是爽快地埋了单。

回到家，李女士开始试验她的新产品。按照说明书上的步骤，李女士淘好米，加上水，按上开关，等着一顿香喷喷的米饭的到来。未料，半个小时后，李女士揭开锅盖，发现电饭煲还没开始工作。

李女士又来到了该家电卖场，告知销售人员煮饭经历。销售人员

一弄，电饭煲又能够工作了。不过，有了上次的煮饭经历后，李女士执意将该款电饭煲退了。在另一家电卖场，李女士挑选了只有煮饭功能的电饭煲。在以后的煮饭过程中，一切都顺利，再也没有出现多功能电饭煲令人烦恼的一幕。

据了解，现在很多家用小电器都开始走智能化、多功能路线，价格也是水涨船高，而不少消费者购买后，却发现使用频率较高的仍是那几个基础功能。

说起功能太多带来的不便，很多市民都有同感。正在购买洗衣机的一位女士表示，她最怕电器功能太多，程序容易出错，也最容易坏。

有调查显示，多功能产品尤其是小家电的故障发生率往往要比功能单一的产品高出10%左右。家电产品每增加一个功能，平均产品出错率就要上升65%，维修率也要上升50%以上，消费者要多支出15%以上。

热衷开发多功能“事出有因”

家电不断研发新功能似乎成了行业发展的必然方向。那么，为什么如今家电产品的某种新功能一经问世，就会迅速成为这类产品的标配呢？一位从事家电生产的人士透露，家电不断添加功能“事出有因”。随着家电生产成本的增加，功能不变的家电经过一两个销售季后就会被淘汰，厂家不得不降价销售。而家电销售的主要利润点正在于新功能的增加。据了解，普通家电平均增加一项功能，消费者要多支出15%左右。

有专业人士认为，家电制造业由于连年的价格战导致利润一降再降，又要承担钢、铜等原材料价格上涨的压力。为了企业的生存和发展，企业不得不图谋涨价。据介绍，企业实现产品涨价的方式有两种：第一，直接上调已有产品的价格，称之为“明涨”；第二，调整产品供应结构，投放更多的高价新品，减少或严格控制低价机的入市比例，称之为“暗涨”。从市场表现来看，前一种涨价方式并不为下游渠道和消费者所接受，企业更多是通过“暗涨”的方式

实现价格上调。而相关的调查也表明，产品结构调整对价格上涨的拉动因素起着重要作用。

特别是部分家电用品如电视、小家电等更新换代快，通过增设功能来增加卖点也是不错的选择。因此，在基本功能的基础上，不断增设新功能成了大多厂家的必然选择。

只买对的，不买贵的

家电功能越多越好，还是简单实用为佳？不少消费者反映，功能太多的家电常常让他们束手无策，在选择家电时，他们更愿意挑选简单易用的家电产品。

很多消费者可能都有这样的感觉，一个电器如果要操作好几个步骤才能工作，就懒得理它了，往往会向家电卖场抱怨该家电质量差，不能达到预期的效果，要求更换家电或是请家电卖场派人前来维修。此外，在使用过程中，许多多功能电器只要按错一个操作键，接下来一系列的程序可能就乱了，而家电每天都是要用的，错乱的程序让消费者

烦不胜烦。有些多功能项由于在设计时技术不过关，很容易发生质量问题。当然，也有一些蜗居族感受到多功能带来的便利。但专家提醒消费者，在选购产品前应多了解产品的易用性、实用性等特点，不要片面追求多功能及一步到位，以免造成不必要的浪费。

一位从事多年家电销售工作的业内人士表示，家电越来越注重功能多样化和外观设计的翻新，而很多消费者便是在选购过程中过多地在意这些，却忽视了每样小家电最重要的功能，造成提高购买成本和使用、维修上的问题。因此，建议消费者在选购小家电时，还是要注意实用性，根据自身条件，理性消费。

有关专家认为，除了质量过硬外，生产企业还应在研制、设计产品时更加人性化，统筹考虑产品的可靠性、保障性、维修性以及实用性、适用性；而消费者在购买家电时也应考虑其品牌和性价比，摒弃盲目迷信多功能的心态，购买真正价廉物美的家电。

(据《南方日报》)

洛阳人看 洛阳手机报

1. 权威、专业、及时、准确，洛阳手机报由洛阳日报报业集团精心打造，萃取本地、国内、国际新闻资讯，时尚实用，服务贴心。
2. 洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富，总量占到了60%以上。

定制方法：
 移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅，3元/月。不收GPRS流量费。
 联通用户发送短信712到10655885订阅，3元/月。不收GPRS流量费。