

ZrO₂ Doped Nanowires CaTiO₃ Ceramic Electrode Material Preparation and Performance Testing

Zhou Min He Bingyu Cai Xiaowei Zhang Chao

(Suzhou Niuai Light purification equipment Co., Ltd, Suzhou 215513)

Abstract: For the low-temperature dielectric barrier discharge plasma generating materials not only have good dielectric properties, and requires good mechanical properties. CaTiO₃ ceramic ZrO₂ doped nanowire electrode material dielectric constant in this thesis is 82, dielectric loss dielectric loss (tanδ) of 0.0062, the fracture toughness of 6.2MPa · m^{1/2}, in the same material with good inside dielectric properties and mechanical properties, so it can serve as a good low-temperature dielectric barrier discharge plasma generating material.

Keywords: electronic ceramic materials; ZrO₂ nanowires; CaTiO₃ ceramic; low-temperature plasma

· 信息 ·

我国陶瓷行业的私人定制前景

定制,这个一直以来被视为曲高和寡的设计模式,因为第一夫人彭丽媛的代言而变得无比亲民起来。事实上,在个性化潮流的带动之下,定制模式已经不仅仅是在时装行业大行其道,陶瓷行业乃至地产都不乏定制的身影。从贺岁电影《私人订制》的热映到《爸爸去哪儿》的家庭娱乐纪实片的疯狂传播,一部部私人定制电影掀起了当今时代的最强音符,通过各大数据分析定点后推送和利用大众化的微信平台传播,涌起了一股私人定制的时代巨浪,私人定制不但走进豪门大腕的视野,更是将许多堂而皇之的文化也转移到私人地方、空间,所谓私人定制,不仅仅强调定制者的高贵,更说明了背后的市场需求。例如家居空间——家给人一种归属感、安全感,是心灵休憩的港湾。正因为如此,定制才有了灵魂,才有了市场需求。而且这不再是订购、制造这种简单的家具、建材、方案的堆砌拼接,而是制作出属于自己独一无二的居室,实现自己对家的梦想。这些需求对于商家而言,带来的将会是更多的机会和高利润;同时,对于私人定制者来说,定制产品和服务可以满足定制者的特殊需求。在他们看来,钱不是问题,关键在于定制的稀缺性和独特性,谁不想拥有一片自己的个性化小天地?对于低关注度的陶瓷、卫浴产品来说,其实充满诸多定制机会。眼下,随着社会经济的高速发展,人们生活水平的不断提高,消费者在消费中的个性化需求日益明显,消费进入个性化时代。如今这股定制风潮吹向陶卫行业,定制性的陶卫产品也逐渐出现在人们的视野中。同时,伴随着国内 80 后、90 后消费群体的崛起,小规格仿古砖正好满足其对求美、求新、求异的个性化装修需求。因此,装饰性更强,充满个性化、时尚化的小规格仿古砖越来越受到年轻人的追捧,正逐渐成为年轻一代新的装修主题。时代在变化,人们消费心理不断成熟,消费者不再盲目地追赶潮流。而是越来越多的高端人士开始关注私人定制,爱上私人定制,开始追求自己独特的时尚品位。在这种消费个性化需求已经形成的时代,新明珠一直在陶瓷行业的私人定制中匍匐前行,在满足消费者生理需求的同时激活消费者的心理需求,抓紧个性化定制的市场发展机遇和继续挖掘其巨大的市场潜力。