

看好节前市场 巨头携新品强势来袭 彩电业“攻防大战”正式打响

日前,来自相关检测机构的数据显示,2014 年国内电视机销量下跌 3.8%,为 30 年来首次负增长。虽然数据略显惨淡,但国内各大家电厂商却丝毫没有受其影响,纷纷携新品入市,并联合各大家电卖场推出了一系列大力度的促销活动。毫无疑问,面对已经到来的 2015 年,彩电业的“攻防”大战已经打响。

彩电行业节前“咸鱼翻身”

日前记者走访兰州各大家电卖场了解到,虽然彩电业的大数据仍不容乐观,但受春节促销、婚庆潮以及新品上市等多方因素的影响,此时各卖场的数据也出现了复苏现象。在苏宁金运店记者看到,其联手长虹推出的“CHIQ 年度彩电大惠战”就创造了年初的一次抢购高峰。据长虹一位销售人员介绍,此次联手卖场放价促销,创造了开年以来的最好销量。

而在国美,其也将于本周末联手海信开启力度空前的彩电专场大促。其间,涵盖 4K 电视、ULED 电视、WIFI 电视在内的多款热销机型都将以空前的价格进行热卖。除此之外,TCL 也将在全市范围内展开以“千亿企业感恩回馈,万台真彩岁末盛惠”的钜惠活动。

“作为开年‘第一战’,各大厂商都是做足了准备而来。而在促销战的影响下,彩电的销量也有所攀升。”市内一卖场负责人表示,连日来,各彩电品牌的销量都很乐观,最高涨幅达到 30%。

4K、智能化市场全面爆发

2014 年的彩电市场可谓经历了“过山车”式的发展,但在一片喊痛声中,4K、智能化也取得了突飞猛进的发展。通过走访记者了解到,这些在发展之初曾举步维艰的新技术几乎成为了如今彩电产品的“标配”。

据苏宁一销售人员介绍,目前包括海信、长虹、创维、TCL 在内的多家彩电厂商都把竞逐的重点放在 4K 智能电视领域。尤其是经过了三年的发展,随着生产技术的日趋成熟,也使得 4K 电视的成本下降。而这反映在终端销售上,将是由价格降低而带来的消费者接受程度的提高。

除此之外,根据目前各厂商的上新情况来看,彩电业也更多地开始往高端延伸。尤其是包括创维、康佳、TCL 在内的国产厂商在 2015 年均主打大屏、高配置、高价格产品。“2015 年将是中高端产品的市场,竞争也会更加理性。”一位多年从事彩电销售的业内人士如是说。

努力“站队”把握潮流趋势

走访中记者了解到,虽然年前促销和降价是市场的“主旋律”,但各大卖场的全年布局已经提早开启。尤其是此时,曲面、OLED、量子点等新型屏显技术并存的多元化竞争格局逐渐显现,各大厂商也开始了自己的“站队”布局。

以 OLED 为例,目前这一技术基本掌握在韩系厂商 LG 和三星手里,但创维、康佳、长虹等国内彩电品牌 2014 年来一直跟进 OLED 产品布局。另一方面,三星则和 TCL、海信一起发力量子点技术。除此之外,海信、LG、索尼则将投资重点放在激光电视方面。由此可见,各彩电厂商已经开始了 2015 年的布局之路。

“不管是量子电视,激光电视还是 OLED 电视,胜负取决于价格和消费者体验。所以,在新一波技术潮流中,企业如何站队非常重要。”一位多年从事彩电销售的业内人士表示,随着彩电行业竞争的加剧,如今面对选择各大企业都非常谨慎。

本报记者 刘琼 实习生 徐常奋

兰州第二届年货会开始布展 百余家参展商将亮相 2月3日-15日,来甘肃国际会展中心购年货吧!

近日记者从年货会组委会了解到,第二届兰州年货会的布展时间已确定,将于 2015 年 2 月 1 日到 2 日在甘肃国际会展中心布展,2015 年 2 月 3 日到 2 月 15 日在甘肃国际会展中心隆重举行。届时,兰州规模最大的年货大街和春节休闲购物大型庙会即将喜庆呈现,2 月 3 日至 15 日,来甘肃国际会展中心赶大集、购年货吧!

据了解,第二届兰州年货会由中国商业联合会、甘肃省商业联合会、兰州市商务局等单位主办,甘肃省酒类商品管理局、甘肃省会展服务中心、甘肃省会展业协会、兰

州市酒类商品管理局、兰州市城关区商务局、兰州酒类同业协会、第十三届西安年货会组委会协办,甘肃旭峰会展文化传媒有限公司承办。本届年货会共设糖酒食品、清真食品、年货礼品、家居日用品、特色小吃等六大主题展区。就目前了解到的情况,来自上海、西安、广州、北京、深圳、四川、重庆、青海、新疆等多个省区市的特色年货供应商的年货已经陆续抵达兰州。同时,甘肃国际会展中心南广场前的特色小吃展区的各类特色名优小吃也敲定完毕。

为了方便群众,组委会在西关枢纽站(途

经双城门、西关什字、广场西口)、培黎广场(途经十里店、七里河黄河桥北、白塔山公园)、西固枢纽站(途经兰州西站、公交集团、金城关、市二院)、东部(途经电子商城、东方红广场东/西)、雁滩(途经雁滩商贸城、新港城)特设“免费直通车”接送顾客往返年货会现场。并可现场即购即邮——办理同城、异地“年货特快邮寄”,不出会场就可将购买的年货快速送到指定地点,真正让广大市民体验到一个方便、实惠的年货采购盛会。

本报记者 窦虹艳 实习生 周雪妮

苏宁启动蓝盾行动 五项举措确保正品

本报讯(记者刘琼 实习生徐常奋)近日,工商总局加强对电商的市场监管力度引发社会对电商行业规范的广泛关注。同时,商务部也在官方网站发文称,将继续把互联网领域专项整治推向深入,健全电子商务领域法律法规,充分利用大数据、物联网、云计算等新一代信息技术提高市场监管能力,加强政府与企业 and 行业组织的合作。

作为近年来上升迅速的电商平台,1 月 29 日上午,苏宁云商运营总部执行总裁李斌发布长微博宣布,苏宁将启动蓝盾行动,确保旗下网购产品的正品率,净化网购行业

风气。李斌表示:“诚信经营是企业红线,正品保障是商家天职。为了保证消费者的利益,苏宁易购将于即日起启动蓝盾行动,五大措施专项整治,不给假货任何存活的土壤。”

据了解,苏宁此番启动的“蓝盾行动”主要包括以下五项举措:一是力推平台首问负责,所有通过苏宁平台售出的产品和服务,出现任何问题均由苏宁首问负责,按照国家法规对消费者予以先行赔付。涉及到假货问题,苏宁将主动邀请国家管理部门和司法介入,对源头厂商进行责任追溯;二是专项复

核商户资质,遵循平台商户商品优选精选的原则,苏宁将对入驻商户资质进行专项复核,只对品牌原厂商、授权经销商开放,专项治理期不符合上述条件的瑕疵商户将一律下架清退;三是联合投保正品保险,苏宁力邀所有平台商户,和苏宁一起联合为用户购买正品网购保险,苏宁对参与正品联合保险的平台商户予以认证公示,保障消费者放心购物;四是提供免费鉴定服务,苏宁将与国家指定的第三方专业鉴定机构和品牌原厂商合作,向用户提供正品鉴定服务。为此苏宁设立 1000 万元产品鉴定基金,用户可向

苏宁免费申请鉴定服务,审核通过后可得到鉴定费用的核销;五是招募民间监督资源,苏宁将招募民间监察员,对各经营品类聘请有相关商品专业知识用户,针对苏宁所售产品进行日常抽查,帮助苏宁发现问题产品,完善质控流程。

苏宁云商表示,通过上述五项措施,苏宁旨在与所有已经进驻和未来更多进驻苏宁平台的品牌厂商一道,对正品行货底线,坚定品牌信念,净化行业风气,着力营造规范健康的网购环境,共同分享互联网消费经济的时代红利。

业界资讯

智能化成为 热水器新一轮 增长主要动力

日前,来自相关检测机构的数据显示,2014 年电热水器的产量突破 3000 万台,市场销售规模突破 1900 万台,总零售额接近 240 亿元,较之 2013 年同比增长 4%左右。燃气热水器零售量为 1282 万台,同比增长 7.5%。

据了解,消费者在充分享受二十一世纪科技发展成果的同时,也对热水器提出了更高的憧憬,例如:智能化的舒适体验、简捷便利的全人群操作、与家居适配的个性化外观、主动安全的无忧保护等。在如此背景下,热水器市场呈现出明显的产品结构升级特征,高端、智能热水器占整体市场的销售比例持续提升,行业高端化趋势明显,智能化、高端化已成为行业关键词。因此各大主流热水器品牌集中发布各自智能化新品,更多人性化功能愈能满足消费者需求。

对此,业内普遍认为,随着消费需求的升级,尽管高端热水器的成为市场增长最快的部分,但在如何挖掘消费者的深层次体验上还做得不够,导致中国热水器市场缺乏真正的高端产品。因此,未来热水器行业发展的关键主要体现在两个方面:一是要符合国际上关于节能、环保、低碳的应用;二是在应用技术层面能够为消费者提供更高质量和更加舒适的热度。高端热水器必须满足这两个条件,才能引领行业的发展。

(刘琼)

高端家电消费需求 正成家电业最大红利

告别政策红利、回归市场化的家电行业,正经历转型的阵痛和调整期,和中国经济发展一样,家电行业也迎来了自己的“新常态”。无论是线上还是线下渠道,高品质、上乘工艺、新材料的产品将会受到青睐,成为最后的大赢家。

据了解,2014 年我国家电行业增速集体回调,大家电行业的确陷入负增长泥潭。不过,从另一个角度来看,高端家电市场则在整体低迷中迎来逆势大涨,成为推动家电产业升级和转型的重要力量。相关业内人士指出,虽然家电行业面临诸多困难,但仍处在发展期,每年都会有一定的更新换代需求以及新婚的刚需。

来自相关检测数据的调查报告显示,三成受访者表示半年内有购买高端家电的打算;51%的消费者购买高端家电是基于更新换代需求,而新居装修和结婚用途的消费需求分别为 35.4%、18.7%。值得关注的是,对于高端家电带来的高品质生活享受,消费者也愿意为之支付高价格。

对此,业界普遍认为,在消费升级的大潮下,价格已经不是消费者购买高端家电过程中的决定性因素。报告显示,目前消费者购买家电,最为核心的指标是功能,其次是品牌与服务。

(刘琼)