

智能化 立体化 无线化

彩电业传统竞争模式被颠覆?

随着全球彩电产业技术更迭速度不断加快,当前彩电业正发生着深刻变革;在三网融合、3D等趋势不断加强的情况下,彩电业传统的规模大型竞争模式已难以适应当前的市场竞争,未来全球彩电产业的竞争更多的是基于品牌与技术之上的、满足消费需求的价值供应竞争。在这一过程中,全球彩电业将处于同一起跑线上,中国彩电业迎来提升产业话语权、重塑产业格局的有利契机。



本报综合消息 当前全球彩电产业发展愈发呈现出三大发展趋势：一是智能化,在当前4C融合的产业趋势下,多重功能及内容的整合使彩电变得愈愈智能化,这就需要彩电拥有能随时升级的操作软件、与其它电器相连的物联网和开放式的内容供应平台；二是立体化。《阿凡达》等好莱坞大片的热播迅速将3D电视升级为全球产业的重点发展趋势；三是传输方式无线化。随着三网融合试点城市的公布,三网融合正加速其市场化进程。但在笔者看来,虽然三网融合已经进入市场化运作期,但就目前来讲,尚缺乏一个有效的载体,彩电硬件产品仍需向智能化方向发展。所谓智能化,不仅仅是彩电终端要具备配套的自建内容库,更重要的是还要搭建诸如功能开发

平台、应用软件开发平台等开放性平台,并通过硬件操作系统的升级,实现彩电硬件的融合。

事实上,智能电视已成为未来全球彩电企业角逐的“主战场”。目前,海尔率先推出的模卡智能电视显然已具备了未来智能电视的基本属性,在实现多平台运营的基础上,配备了专属体感遥控器,能够实现“人机对话”。同时海尔智能电视还实现了物联网,用电视遥控器对冰箱、空调等传统家电进行调控,真正实现了家电产品的互联互通。

长期以来,中国彩电企业一直采用单纯升级硬件产品的传统竞争模式,然而随着当前消费者日益追求高品质的影音娱乐体验,高清、3D等成为了主导彩电产业发展的主流趋势。在全球产业加速融合的背景

下,单一技术与产品的竞争模式已经被多重整合的技术与产品创新模式所取代,率先实现这一模式转型的企业也将主导未来产业格局。海尔推出的3D—LED电视,实现了3D技术与LED产品的融合,不但满足了消费者追求高清、超薄的要求,也为消费者提供了立体影像的完美体验。

未来企业的竞争主要体现在两个方面：一是企业技术创新与模式创新的能力,这是企业实现稳健发展的持久动力；另一个是企业与用户沟通的能力,这是决定企业未来市场走向的关键要素,只有将用户需求与企业自主技术创新结合,实现消费需求感知与企业创新协调,才能创造新的市场。海尔创新性地将最新科技应用于彩电产品,推出了全球首台“无尾电

视”,从这个意义上讲,其技术创新与满足需求的能力已超越传统彩电品牌,并在世界范围内重新定义了彩电产品。

产业形势、消费需求以及硬件产品是影响全球彩电产业竞争模式的关键要素。随着这些要素的变动,传统的规模大型竞争模式已经失效,未来彩电业必将进入显示方式、显示内容、传输方式等多重要素融合的全方位竞争时期。

在这一竞争模式下,率先构建起“硬件+软件+内容+传输手段”的产业竞争体系的企业将获得主导全球产业发展的话语权。海尔通过技术创新与内容整合,已经构建起基于硬件、软件、内容和传输方式的成熟产业布局,这将极大地提升中国彩电企业的国际竞争力,重构全球彩电产业版图。

持续高温空调走俏
格力成为首选品牌
格力冰爽钜献今日火爆启动

本报讯 连日来,全国上下酷暑难挡,尤其是海南经受着持续高温的严酷“烤”验。在家电市场,格力空调凭借其卓越品质抢尽了风头,成为消费者首选品牌,将抢购不断推向高潮。格力空调精工打造品质卓越,可在55℃高温下正常启动、稳定运行,并凭借快速制冷、冷量充足等优势,被誉为“沙漠空调”,受到消费者广泛赞誉和追捧。

格力冰爽钜献
超低价格先到先得

为了让更多消费者享受格力清凉,感受格力品质,格力冰爽钜献,价格惠、大奖惠、礼品惠,重重优惠惠海南盛夏。

据悉,此次格力优惠活动今日火爆启动,海南格力将推出超低特价、刮刮巨奖、超值礼品、一年包换等一系列优惠政策,冰爽钜献海南。其中小1匹空调绿嘉园1780元,大1匹空调绿嘉园1980元,国家一级能效空调新品玉雅春,拥有行业首创舒适模式、可控超强档等功能,制冷迅速,小1匹才2580元,2匹柜机清新风4080元。此外,本次活动的核心亮点是格力推出的多款凝聚核心科技的G10完美变频空调。该变频引擎已超越了国际现有技术,可实现压缩机1赫兹超低频运行,真正实现省电舒适,低噪环保,精确恒温。其中大1匹变频冷暖调者2780元。

刮刮巨奖
超值礼品 惊喜不断

据了解,7月8日已经就有很多消费者到销售现场咨询并订购。此次活动格力除了推出超低价格优惠政策外,还特别推出了刮刮巨奖活动,凡购买格力变频空调及新品玉雅春均可参加抽奖活动,绝对100%中奖,最高可获4888元,最低也可获得200元。除此,消费者购机还可获得电风扇、刀具等礼品,另外还有价值368元足浴按摩器加送,真正实惠到家。更多惊喜敬请关注7月9日《南国都市报》格力空调广告。

高温天气还将持续
该出手时就出手

据海南气象部门监测,今年6月以来,海南频繁出现38℃以上的高温天气。呈现出高温范围大,高温日数多,高温持续时间长,一些地区极端最高气温突破30年同期或历史同期极值等特点。目前,刚过二十四节气中的小暑,俗话说:小暑不算热,大暑三伏天。未来几个月海南仍将持续高温天气,局部地区最高气温会再创新高。

“格力是大品牌,我早就看好了这款空调,上次格力搞促销活动我没买,最近确实热得受不了了,这样热的天气该出手时得赶紧出手,早买早享受。”在新华南购买了一台格力玉雅春的王女士这样说。

电子书猛降价
没有版权难闯江湖

本报综合消息 近日,市场上各类电子书价格战正悄然酝酿,原来动辄两三千的一线品牌电子书已经迫近千元大关。部分山寨产品更打出799元的诱人价格。有业内人士认为,虽然高贵的电子书已经相当平民化,但即使价格降到M P3的水平,受消费群体、内容的限制,要推广普及仍然有不少难度。近日,电子书的版权问题再次受到业界的关注。诸多困境之下,究竟电子书厂家下一步棋应该如何下呢?

一线品牌降至千元

近日,记者走访发现,各类电子书产品价格纷纷下调,比如,汉王的一款电子书年初的时候做特价1380元,而现在只要1180元。据了解,这款产品去年刚上市的时候大概在1600多元,降幅达到30%。在汉王这些一线品牌的压力之下,山寨产品也闻风而动,之前大多在千元左右、采用E-Ink电子墨水屏的产品,如今普遍已经降到800—900元的水平。

一山寨电子书厂家负责人透露,电

子纸占电子书成本的60%以上,而电子纸的主要厂家元太科技产能不断扩大,所以成本也在不断下降。据了解,元太科技2009年产能达300万片,今年将达到1000万片,产能翻了3倍,而且电子纸的成品率也从2008年的80%提高到99%。

虽然成本降低使厂家降价显得顺理成章,但是深圳战国策咨询公司首席分析师杨群指出降价的实质只是厂家的一种销售策略。“早前电子书产品不多,所以以汉王这些大厂家需要把它吊起来卖,以在消费者心中建立高端的形象。当市场逐渐成熟后,厂商就会减少对市场培育的投入,将利润点转移到出货量大的低端产品上,从而迅速在市场上铺开。”

降价普及能否奏效?

与电子书在美国等市场红火的销售情况相比,国内电子书却一直显得有些寂寞,去年,汉王公布的数据显示,其销售的电子书为50万台,但是超过九成是属于团购或者作为礼品售出。千元左右

的价格是否真的能够吸引普通的消费者呢?汉王副总裁王邦江认为:“在中国市场,电子书未来能降到一块钱以内,其普及性就会很强。”

不过,杨群认为阅读市场决定了电子书的普及程度。他指出,这个市场的消费者可以分为三类:一是真正的读书人,大部分是传统图书忠实的使用者;二是读书消遣的人,大多会选择在电脑上;三是把书本当成装饰用的人。“只有前两者中,追求潮流时尚的年轻人能成为电子书的消费者,即使价格降到几百元与MP3相当,要大面积普及也并不容易。”

尽管如此,但是从实际销售情况来看,随着价格不断下调,一些原本在观望的消费者已经开始“出手”,电子书的销量相当喜人。汉王一季度财报显示,自去年底,其产品销量呈几何级数的增长,净利润同比增长高达349%。而国外研究机构DisplaySearch则预计,2010年中国电子书市场规模将从2009年的80万台跃升至300万台,占全球的两成,并且可能在2015年前超越美国。

三网融合大幕开启
6880亿元“大蛋糕”待分享

本报综合消息 备受关注的三网融合试点地区(城市)名单日前公布,北京、上海、杭州、深圳等12地区(城市)入选。这标志着三网融合试点工作正式启动,同时,也意味着一场市场盛宴正式开启。根据估算,三网融合未来3年可带动投资和消费6880亿元。电信、广电以及互联网等产业上下游企业正瞄准这一巨大“蛋糕”积极“备战”。

催生6880亿元商机

所谓三网融合,是指电信网、计算机网和有线电视网三大网络,通过技术改造能够提供包括语音、数据、图像等综合多媒体的通信业务,具体有EPC计费管理、通过有线网开展完整的互联网接入、数据传送及IP电话业务等。百姓的生活将因三网融合带来新的变化。因为三网融合将电视、手机、电脑通过互联网实现无缝连接,以后的手机可以看电视、上网,电视则可以打电话、上网,电脑也可以打电话、看电视。

当然,三网融合不仅给百姓生活以及全新的体验,也意味着一场市场盛宴的开启。在三网融合过程中,相关产业链将释放出巨大的市场潜能。据三网融合领导小组专家组组长邬贺铨估算,未来三年三网融合可拉动投资和消费6880亿元。邬贺铨表示,目前中国有线电视用户达到1.6亿,尚有1亿有线用户并未实现数字化整转,不考虑有线用户增长,仅机顶盒开支就将达到350亿元左右;而电信宽带升级、广电网络改造等投资

2490亿元,可激发和释放社会的信息服务与终端消费近4390亿元。

商业模式考验融合前景

但与此同时,专家也冷静指出,面对高达数千亿元的盈利机会,行业需要在标准制订、模式创新、产业链合作共赢等方面加大力度,要谋求产业的健康、长远发展,切忌急功近利。市场发展的好坏是三网融合是否有生命力的决定性因素,跨行业的融合对商业模式具有很高的要求。具有公益属性的广电行业和完全市场化的电信行业相融合,必须在商业模式的创新上取得突破性进展。“我们发展网络的重点是应用,而不应该单纯追求数字指标。在这次试点方案中,部分地方政府的积极性最大,但

要避免出现花钱搞面子工程的倾向。”中国科学院高级研究员、通信及广电业专家侯自强认为,三网融合的最大结果是三个市场的企业都扩大了用户群。为了在不倍增成本的前提下获得新市场,就需要创新技术和商业模式,而创新对国家战略和用户都有极大的益处。有通信设备商高层指出,虽然三网融合已经提升至国家层面,但对于企业而言目前最迫切的就是能有统一的行业技术标准,包括在视频技术、数字电视的加密系统、中间件等方面。碍于各地技术标准的五花八门,企业往往要花大量的人力物力才能真正融入其中。“就企业而言,成本太高且形不了规模化发展,对整个行业而言,亦是如此。”上述高层表示。



■相关报道

三大运营商高层齐聚部署

三网融合,对国内三大电信运营商来说意义非凡。三大电信运营商此前都对三网融合表示出巨大的兴趣和信心,同时也不断“出招”,期望在融合抢占到更多的方客户。

今年3月,中国移动宣布正式商用中国移动多媒体广播(CMMB)手机电视业务,此番在三网融合“政策推出后,CMMB更是可以名正言顺地借助政策机遇,通过高覆盖率的运营商平台推送CMMB。

而三网融合试点名单公布后,国家电网和中国电信随即签署战略合作框架协议,双方将在电网和通信领域开展合作,意味着国家电网决策推进央企巨头商机的三网融合市场,同时也昭示着中国电信参与电网建设。

中国联通董事长常小兵此前也表示:“中国联通不会对这个新的空间给予足够的重视,所以我们密切关注政府监管部门对三网融合整体的工作安排和推进,我们也将积极参与到三网融合的试点工作当中去。”

在7月2日工信部召开的有关三网融合会议上,中国电信集团公司党组书记尚冰、中国移动集团公司副总裁沙跃家、中国联通总经理陆益民出席会议现场。

创建幸福企业

用友 企业管理软件

用友软件海南分公司 海口市国贸路1号景瑞大厦A座9楼 咨询热线:0898-66517099

金蝶企业管理软件

金蝶是香港上市公司(股票代码:0268)、中国软件产业领导厂商。为全球超过80万家企业和政府组织成功提供了管理咨询和信息化服务,连续5年被IDC评为中国中小企业ERP市场占有率第一名!

Kingdee 金蝶海口分公司 海口市大同路38号财富中心703 咨询热线:0898-66502285

IT·家电周刊

IT·家电业界最佳载体

专刊热线 66810510 66810282
电子邮箱 812549160@qq.com