



LED电视增长超预期

据奥维咨询(AVC)市场监测数据统计,LED背光液晶电视第三季度零售82.7万台,渗透率达到20%,中秋、国庆期间,市场渗透率一度高达42%。

在国内品牌中,LED背光液晶电视增速尤其明显。在双节期间,海信、创维LED电视内部渗透率已经超过50%;海尔、康佳、长虹超过40%,国内品牌以71%的份额领军LED市场。

大多数企业都没有预料到LED时代会来得这么迅速。

由于家电下乡等政策的刺激,去年CCFL背光液晶电视市场还一片繁荣。去年年底,大多数厂家囤积的还是CCFL背光产品,毫无疑问,他们都作了一个错误的判断。一方面,今年LED背光技术迅速成熟,上游的面板价格

迅速下跌,导致CCFL背光液晶面板价格也下跌;另外一方面,市场没有想象中大火爆,各家企业库存升高,产生大量跌损。

2010年中报显示,多家黑电企业都为其错误的判断理了单。TCL多媒体亏损2.93亿元;四川长虹营业额184亿元,净利润仅4063万元,利润率低得可怜;深康佳净利润为5088.75万元,同比下降36.63%。

TCL集团总裁李东生当时表示,亏损主要是因为清理旧款电视的库存,且当时他预计清理库存会持续到8、9月份,也就是说带来的亏损会影响到三季报。

企业低价策略扩张市场

“我们希望LED产品今后是国内市场的主要利润来源,充分把握LCD到

国内彩电企业全面进入LED时代

谁都没有料到,LED时代就这样来临了。上半年,大多数国内彩电企业因对市场的失误判断而承受损失,经历清理库存、财报灰暗等一系列阵痛,最新数据显示,LED背光电视在大多数品牌销量中占比达50%。也就是说,大多数企业完成由旧款CCFL背光到LED背光的转型。

LED的转型。”TCL多媒体总裁赵忠尧表示。数据显示,7月TCL多媒体的LED电视销量仅4.18万台,占TCL平板电视月度总销量比重仅9.7%;9月TCL的LED电视销量已上升至18.59万台,短短两个月就增长了345%,占TCL平板电视月度总销量的比重也上升至18.9%。

不仅仅是TCL一家,康佳企业内部人士表示,集团从今年3月起就主推LED产品,到现在算是完成了从CCFL到LED的顺利过渡。

据奥维咨询数据,第三季度,国内品牌LED背光电视新品已占据液晶电视新品总量的55%以上份额。

“目前LED电视与CCFL液晶电视价格差别在千元左右,而在厚薄程度、屏幕亮度等方面要优越很多。”上述内部人士表示,较高的性价比让大多数消费者选择LED产品。

记者发现,以40寸平板电视为例,同为TCL品牌,旧款CCFL背光的产品

最低为3699元,而新款LED背光产品最低为4999,差价为1300元。奥维咨询的数据也显示,双节期间主要尺寸TCL/CCFL价格倍率已近1.5倍时代,中小尺寸更是低至1.3倍。

“推出新品后,主要还是靠企业的低价策略,LED销售才能增长得这么快。”康佳内部人士向记者指出,康佳在国庆之前做了5次低价团购,对销售起了很大的促进作用。

同时,市场普遍认为即将出台的《平板电视能效限定值及能效等级》将会刺激LED电视的销售,但来自TCL、康佳多名业内人士向记者表示,企业遵循的一直是行业协会的标准,这些标准要比能效等级严格许多,所以他们不认为这些能效级会有具体的作用。

DisplaySearch报告预估2010年第四季LED液晶电视价格将继续下降,且降幅将会达到CCFL液晶电视降幅的两倍,这将继续刺激市场成长。

低价就是王道！国美府城精品馆明日盛装开业——暨第四届国美家电节全省开幕！

11月6日,海南国美年度巅峰力作——国美府城精品馆盛装开业,同时,海南第四届国美家电节全省盛大开幕。这是在国庆之后最大的家电盛会,消费者也认准买家电享最大的优惠是国美的开业盛典。据海南国美周总宣称:低价就是王道,买家电的顾客绝不能错过!

府城精品馆开业 万件精品家电“0”元起售

位于海口市琼州大道海府大厦一二层(五公祠附近),海南国美年度巅峰力作——国美府城精品馆于11月6日开业。该店为海南琼山区首家一站式电器消费城,此次盛装开业采用行业最先进的店面模式,这是暨国美海府体验馆后,国美再次引领行业连锁模式变革,为琼山

区消费者全新打造的一站式电器消费城。

同时启动的海南第四届国美家电节活动、国美全省门店11月6日全面引爆低价盛会,力将打造一场声势浩大的促销盛宴。据海南国美周总介绍:明天到国美府城精品馆将在整点推出“0”元精品家电,全场购物大折大让,买就送精品豪礼,套购再加送32寸液晶彩电、波轮洗衣机、平板电视、豪华音响等豪礼。另外,还可享受国美独家推出的“以旧换新双重补贴”特惠活动。为此,无论你家里的电器损坏程度如何,到国美都可以当钞票使用。

买家电低价是王道 明日相约国美府城精品馆

国庆过后,许多计划买家电的消

费者一直等低价活动,那么明天国美府城店开业将为最大的低价惊喜。国美方面表示,现在是新婚搬新居的旺季,为了针对新人新家国美强力推出特价精品家电:彩电方面:全场LED彩电只卖LCD价格,狂降500-2000元,32寸平板仅售2150元;40寸平板仅售3490元;3C产品方面:手机数码相机产品更是最热门,国美推荐卡西欧S8 1200万像素4倍光学变焦数码相机,仅售1090元加送4G卡/读卡器/原装包/屏保膜,另一重大惊喜,HTC手机全国旗舰智能机渴望/野火国美全国率先上市,玩酷的你不要错过哦?还有天气转凉,国美电暖器、除湿机、干衣机也抢先低价上市,抢购请抓紧时间!

买家电什么时候最便宜,就选11月6日国美府城精品馆开业盛行会!

外资家电连锁抢市 短期难撼市场格局

本报综合消息 近日有消息称,数度推迟开业的德国最大零售商麦德龙旗下家电连锁品牌万得城将在本月下旬在上海迎客。这家由麦德龙与台湾富士康集团合资的家电连锁,计划两年门店数量超过百家。不仅如此,日本家电零售商山田电机也已在北京正式注册成立公司。在业内人士看来,本土化过程以及同业竞争的激烈,让外资巨头分食国内家电零售市场的梦想不会实现得太快。

德日外资乘虚而入

麦德龙联姻“代工大王”富士康进入中国家电零售市场的消息,早在今年1月就被外界关注。这家带有德国血统的家电连锁品牌万得城原定今年国庆节开业,但后来经过三次推迟后,日前又称11月17日正式开业。

为了在中国市场站稳脚跟,万得城的“本土化”路线比较明显。结盟富士康,不仅看重其对中国市场的了解,更看重其代工背景和庞大的产品资源。同时,万得城将采取“店长负责制”,每个门店店长拥有

所管门店大约10%的股份,以此能够最大限度挖掘店长的潜力,并保持管理层的稳定。万得城方面表示,预计到2015年,其在中国的门店数量将超过100家。

其实,惦记中国家电零售市场的不仅是麦德龙,还有日本的山田电机。记者从相关方面得到消息,今年9月7日,山田电机已在北京东城区注册成立了山田电机(中国)投资有限公司,注册资本为3000万美元,并计划在王府井开设一家旗舰店。

“美苏”看淡竞争

去年以来推行的家电下乡、家电以旧换新以及节能惠民工程等政策,拉动家电企业业绩直线飘红。随着居民收入的增长以及惠民政策在全国范围推广,外资家电零售企业急于参与到中国市场中的愿望愈发迫切。

对于麦德龙和山田电机的野心,苏宁和国美两大家电零售巨头似乎并没有感到太大威胁。苏宁方面表示,全球家电零售巨头百思买2006年就已经进入国内,

但其至今仍未给国内家电零售市场带来太大冲击。目前,百思买在国内有9家自有品牌门店,虽然其逐渐对旗下的五星电器在采购和门店经营上进行整合,但势力范围仍以华东地区为主。

国美相关负责人此前在接受记者采访时也直言,国美、苏宁等本土企业经过几年规模化发展,已基本完成了对一线市场的布局,此外零售企业具有更强的网络优势。同时,苏宁、国美等企业去年以来开始调整门店商品管理,强化购物体验,快速吸取百思买等外资企业品类管理等方面的经验。

外资短期难撼市场格局

在业内看来,万得城多次延期开业的真实原因外界很难了解,不过,这或许从一个侧面反映出,外资杀入中国家电市场的道路不会一帆风顺。富士康能否成为麦德龙撬开中国家电零售市场的突破口,山田电机是否会陷入百思买的窠臼等问题,还有待市场检验。

富士康今年已推出了“万马奔腾”计划,开始在农村市场拓展销售渠道,并上线了飞虎乐购网上商城。但是目前,富士康的渠道布局有些雷声大雨点小。以其飞虎乐购网上商城为例,该商城很难体现出代工大王在3C产品价格和品类方面的优势。

另一方面,本土的苏宁、国美两大零售企业在不断跑马圈地,并深耕一线市场。苏宁在三季报中表示,其在第三季度创下苏宁历年季度开店新高后,第四季度的开店步伐仍将保持较高水平。国美第三季度业绩还未公布,但是经过一年多的调整,国美表示未来5年将加快开店。同时,两大家电连锁不再单纯打价格战,而是细分各级城市的门店类型以提升购物体验。

业内人士表示,家电零售正在从单一的实体渠道向线上线下多样化发展,外资在国内市场需要面对的不仅是传统家电连锁企业。目前京东商城、新蛋等网上商城在家电零售中的占比逐渐增大。其中,京东商城今年的销售额将超过100亿元。

中国移动先尝手机支付“准国标”

本报综合消息 近日,中国人民银行与三家电信运营商针对“手机支付的标准”进行商讨,最终达成共识——由中国移动牵头,将手机支付标准统一调整为“基于13.65MHz的、符合金融行业标准的技术标准”。看来,手机支付标准离统一之日已经不远了。

国内手机支付标准将统一

三大运营商中,中国联通主推基于13.56MHz的NFC,中国电信主推基于13.56MHz的IM-Pass。由于一直没有统一的标准,国内手机支付行业的发展也受到制约。“技术上的优势,并不是推动业务发展的唯一因素。”业内人士指出,由于电信运营商推动手机支付业务的发展,需要与银行等多方合作,因此需要形成一个“符合金融行业标准”的手机支付技术标准。随着最早选择基于2.4GHz的RF-SIM标准的中国移动转向13.56MHz频率,移动运营商系统内已初步达成标准统一,我国手机支付标准制定之路趋于明朗。

公开数据显示,2010年中国手机支付用户有望突破1.5亿,2011年达到2.5亿户,预计2011年底市场规模将突破35亿元,2011年市场收入规模预计将达到80亿元。面对即将井喷的市场,制定统一的标准将有助于该产业形成合力,形成规模。

后续工作由中国移动牵头

作为手机支付领域的先行者,中国移动虽一度遭遇相关金融机构的联合抵制,但仍被推选为制定统一标准及解决方案的“牵头者”。

实际上,中国移动从2007年就已经开始了手机支付的试点,并于2009年基本完成手机支付技术和业务方案。在此之后,中国移动开始在湖南、上海、广东、重庆等多个省市试点推出手机支付业务。

以广州移动为例,今年8月,广州移动在广州大学城正式推出“移动e卡通”业务。据了解,该业务将可为广州大学城18万~20万位师生提供支付服务,全面应用于大学城内的各种日常生活服务和消费娱乐项目,包括食堂用餐、逛商店、租骑单车、看电影、聚会唱K等。高校师生只需在大学城移动营业厅将普通SIM卡免费更换为“移动e卡通”的RF-SIM卡,即可开通“移动e卡通”业务。

此前,中国移动也对手机支付业务的提现规则进行了调整。具体调整规则为:每个账户可每月提现由原来的10000元调整为5000元,提现次数由原来的10次/日调整为3次/月。

白色家电“藏污”洗衣机卫生标准亟待出台

本报综合消息 近期,上海市环保局面向全社会开展了一项名为的“绿色家园、环保减污”的调查,结果显示:大多数中国家庭对白色家电长时间使用可能积累的污垢危害知之甚少,对家居减污方式和相关专业清洁方法使用率也相当低。

专家分析,洗涤水在洗衣机槽和内筒之间流动,脏水无法排尽,长期使用,水垢、洗衣剂残留物、衣物纤维、人体有机物质等杂质会粘附在内槽壁上,堆积出脏渍和污垢,滋生大量病菌。

洗衣机水温是真菌生长适宜的温度,加之洗衣粉里有蛋白酶,为真菌生长的最好环境。这样就造成衣物洗涤时的“二次污染”,“被污染”的衣物接触人体,就易引发各种皮肤病甚至妇科疾病。

据悉上海市疾病预防控制中心针对家用全自动滚筒洗衣机污染情况抽样调查显示:大部分洗衣机摆放在通风不佳的地方或潮湿的卫生间内,会促使洗衣机内微生物的繁殖。通过对洗衣机内污垢取样细菌分析后,得出数据参照该标准评价,洗衣机的细菌超标率为81.3%,总大肠菌群检出率为100%,霉菌检出率为60.2%。

根据最近上海市环保局发起的“绿色家园、环保减污”调查,市民对于空调过滤网、饮水机内胆长时间使用易产生污染的知晓度较高,达到87%,但对于空调散热片、洗衣机槽、微波炉内壁、冰箱内壁等白色家电长时间使用后同样会产生家居污染风险却知之甚少,知晓度仅为13.3%,而对于如何解决这些白色家电隐蔽部位成为藏污纳垢的高发区的问题,以及对专业清洗用品和方法的知晓度就更低,仅为不到5%。

上海家庭家居环境研究中心专家建议,消费者可以选择专业的洗衣机槽清洁剂,使用洗衣机槽清洁操作简单方便、无须拆开洗衣机,消费者在家便可自行清洗。

据悉,虽然将近三分之二的消费者有清洗洗衣机的意识及习惯,更多的是采取简单的擦拭和打开盖子保持通风。

有关专家表示,简单的擦拭和通风只能确保洗衣机内桶壁的清洁,无法清洁洗衣机槽内的细菌和污垢;消毒液只能清除污垢表面上的病菌,对于聚集在洗衣液波轮滚桶底部、桶槽缝隙部、机身离合器周围的污垢没有任何作用。

市场上的洗衣机槽清洁剂繁多,专家提醒,挑选洗衣机清洁剂时要首选除菌加去垢双重功效、高除菌率、应尽量选择有品质保障的专业品牌,保证产品不会在使用中对机器、人体造成损伤。

除此之外,专家提示至少每2至3个月清洗一次洗衣机。在换季或洗衣机使用频率较高的季节需要增加洗涤的次数。

针对这一新的污染源,有关专家呼吁,我国应尽快制定有关洗衣机卫生的检测标准,有关方面应该在洗衣机说明书中明示,提醒消费者定期对洗衣机进行除菌和清洁,提高消费者对此的重视度。

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

IT·家电

IT·家电业界最佳载体

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

金蝶与央视联合巨献

《公司的力量》全国热播

中央电视台财经频道黄金时段播出

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:0898-86502285