

今年上半年国内城市洗衣机销售增长略显疲软,其中一线城市洗衣机销售增幅更是明显放缓。值得注意的是,高端产品成为对企业利润率贡献最大的一个细分市场。洗衣机市场看似风平浪静,实则蕴含着更为激烈的竞争。

# 今年上半年洗衣机三四线市场销量井喷

**本报综合消息** 受家电下乡等国家政策效应递减,房地产调控、通胀环境等因素影响,在经历2010年大幅度提升以后,2012年,我国洗衣机行业的增长将放缓,并且这种趋势有可能会延续到“十二五”时期末。

## 增速放缓

记者从近日在京举行的“2011中国洗衣机行业发展高峰论坛”上获悉,今年上半年国内城市洗衣机销售增长略显疲软,其中一线城市洗衣机销售增幅更是明显放缓。

国家信息中心联合中国家电网发布的《2011年度洗衣机市场白皮书》显示,今年上半年,国内洗衣机行业累计销量为1157万台,同比增长10.19%;销售额为242.04亿元,同比增长6.53%。而去年全年国内城市洗衣机零售市场销售量为2247万台,同比增长23.73%;销售额470.14亿元,同比增长了25.37%。无论是销售量还是销售额的增长幅度,今年上半

年都比去年有明显下滑。

此外,今年上半年,一线城市洗衣机销量增速明显放缓,增幅仅为3.73%;三线城市销量同比增长达31.83%,四线城市同比增长达50.32%。对此,国家信息中心信息资源开发部主任助理黎莹分析指出,一线城市洗衣机普及程度提高较快,饱和程度也在逐步提升,三四级市场将是未来洗衣机企业重点竞争的区域,但一二级市场更新换代带来的存量市场同样不容忽视。

## 高端发力

值得注意的是,虽然上半年高端洗衣机在销量上只占到22.34%的比重,但销售额的比重却高达42.57%,高端产品成为对企业利润率贡献最大的一个细分市场。《白皮书》数据显示,上半年大容量洗衣机市场销量猛增,其中6公斤以上容量段洗衣机的市场占比已超过50%,成为洗衣机市场的主力阵容。来自国美电器零售终端的

统计数据也显示,6公斤以上波轮洗衣机和7公斤以上滚筒洗衣机的销售比例逐年增加。

对此,中国家电协会副秘书长陈钢表示,未来大容量洗衣机、全自动型洗衣机等高端产品必将成为洗衣机行业的重要发展目标,洗衣机的容量极有可能会提高到8公斤、10公斤,甚至12公斤,而变频、智能化、低噪音等技术的应用也将成为一大趋势。

## 把脉未来

未来洗衣机市场走向如何?竞争点又在哪里?对此,业界给出了不同的答案。

海尔洗衣机中国区市场总监程传岭用变频、高端、小、均匀度这四个关键词来把脉行业的未来发展趋势。他具体解释说,变频是未来行业发展的趋势;而如果打破震动这个瓶颈,洗衣机行业将获得更大的发展;在国美集团冰洗总监江海看来,一切应以消

费者需求为基本出发点,即洗得干净。

目前,原材料价格、用工成本等不断上涨,价格策略的使用空间已相当有限。面对未来市场需求以升级换代为主的特点,企业要想在竞争中抢占先机,首先要关注新兴消费群体的需求变化,在产品研发上再下功夫,围绕节能、节水、静音、人性化、智能化等方面不断优化产品,提高品牌的溢价能力,夯实企业的盈利能力。



# 井喷

# 苏宁电器琼海人民路店明日盛大开业

## 好戏即将上演 敬请期待!

**本报综合消息** 苏宁琼海人民路店是苏宁电器在琼海地区的首家店面,经营面积2400平方米。作为苏宁电器全力打造的琼海地区的“第一家”,琼海人民路店的进驻以“大手笔,大制作”并注重细节、品质升级等方面将领袖行业新高,这也意味着本市再次诞生新的家电消费风向标!琼海人民路店于明日开业,将与500大家电品牌联手,全线引爆市场,家电让利将达到一个空前的水平!

## 预存倒计时 今日最后1天

据了解,预存增值是目前苏宁开业前主要的重点活动之一,在开业前预存10等于100元,购单品满1000元抵用,预存30等于300元,购单品满3000元抵用300元,预存50等于500元,购单品满5000元以上抵用500元。还没有办理预存的顾客要注意了,预存活动在今日截止,要买电器的朋友可要抓紧时间办预存!

## 满488元返100元礼金券 全场通用!

早买就送食用油!返券是开业让利必不可少的优惠活动,开业期间,凡购单品满500元返100元礼金券,购单品满1500元返200元,以此类推,最高可返2000元。礼金券可购全场任意商品。此外,针对提早前来光临的顾客,苏宁准备了一份好礼,凡开业两天前100名购物的顾客

就送食用油一瓶。购全场任意商品即送,先到先得。

## 购物就抽奖 套购礼更多!

在赠品力度上,苏宁将开业的套购礼品上,和参与送赠限制额度上,都做了相当大的调整,对比以往的套购阶段,此次开业调整到满3800元起就送,其套购力度相当大,且礼多抱不走!

开业期间套购满3800元送松桥电饭煲或松桥电水壶;满5800元送爱家家庭影院或松桥电磁炉+时尚锅具三件套+厨房七宝;满8800元送威力洗衣机或松桥烤箱+欧式复底锅+松桥豆浆机;满10800元送沁园超滤净水器或松桥蒸汽挂烫机+松桥电压力锅+松桥电水壶;还有购物就抽奖,豆浆机、电磁炉、电风扇等好礼100%中奖率!

## 千台特惠机型 5000件赠品 急速抢购

开业期间,苏宁携手众品牌工厂推出千台特惠机型,必将形成“开业特惠 抢购风暴”,全品类惠卖力度可比8折之低!如先锋32寸液晶电视补贴价1620元,IP空调仅需1699元,两门冰箱仅售999元,名牌全自动洗衣机开业价999元,格兰仕微波炉开业惊爆价280元,热水器开业惊爆价358元,欧式烟机加灶具只需1299元,超大宽屏、中高档配置的笔记本电脑以旧换新只需2499元,还送电脑桌或原装包等好礼!

# 本月起抗菌家电 将有明确抗菌性能指标

**本报综合消息** 许多家电厂商都喜欢吹嘘产品的抗菌功能,但消费者却往往被促销人员神乎其神的妙戏弄得“一头雾水”,本月起消费者购买抗菌家电将有明确的指标可以参考。

日前,包括空调、冰箱、洗衣机及空气净化器在内的5项家电抗菌标准正式实施,它对家电产品在抗菌和除菌性能方面均作出了明确界定与规范,作为强制性标准主要适用于声称具有抗菌性能的家电产品。

相关标准规定,家用和类似用途电器所使用的抗菌材料,其抗菌率需大于或等于90%,抗菌材料材料的防霉等级则需为1级或0级。在模拟现场和现场试验条件下运行1小时,空气净化器抗菌(征求意见稿)率大于或等于50%。所使用的净化材料应能更换或再生,净化装置亦可清洗和消毒。抗菌冰箱或其应

用抗菌材料生产的主要部件,对金黄色葡萄球菌、大肠杆菌的抗菌率应大于或等于90%,应用防霉抗菌材料生产的主要部件,其防霉等级应为0至1级,去除异味方面对甲硫醇、三甲胺的吸附或分解率需大于或等于90%。具有除菌功能的电动洗衣机,除菌率应不小于96.0%,如器具装载符合要求的额定负载,使用除菌程序后除菌率应不小于86.0%。

据了解,上述标准重点针对声称具有抗菌功能的四类家电,在产品宣传上没有声明具有抗菌、除菌和净化功能的产品则不受这一标准制约。因此自本月15日起,凡企业生产和销售的产品只要声称具有除菌功能,就必须达到标准要求,如达不到就必须将除菌功能去除掉。这一系列标准的抽检工作将于标准实施后1年进行,这意味着企业将有1年的时间可以调整。

# 中外家电连锁重上新赛道

**本报综合消息** 欧、美、日家电连锁企业业绩一片下滑,本土家电连锁依然坚挺,此消彼长的中外力量对比,反映出中外家电连锁企业对经济环境适应能力差异。

业绩下滑正像瘟疫一样快速在美国、欧洲、日本的家电零售企业中蔓延。媒体报道称,美国百思买第二财季营收仅增长0.07%,远低于美国经济增速,而其净利润同比也大幅下滑30%;德国media-saturn的销售额同样出现明显下滑,拖累了其母公司麦德龙二季度的利润。与此同时,日本山田电机8月营收同比下降28%,索尼集团同比下降35%,BIC相机、KS电机、小岛电器等企业的业绩也均不同程度地出现高达两位数的下滑。

与之形成鲜明对比的是,在中国,家电零售业正蓬勃发展。国美电器2011年半年报显示,公司营业收入增长19.8%,利润增长远高于收入增幅,达到30.1%,可比门店收入也增长了7.4%。苏宁电器2011年上半年营收442.3亿元,增长22.68%,净利润24.7亿元,同比增长25.35%。

中外家电连锁企业的一热一冷,有外部经济环境的原因——中国市场需求旺盛;西方债务危机蔓延,经济持续低迷。但亦有业内人士指出,这些昔日家电

零售巨头在经济变冷时变得如此不堪一击,并非单纯因经济形势变冷带来的连带效应,而是其经营模式变异带来的结构性变化使然——随着中国成为全球最大的家电制造基地,欧、美、日家电零售企业的采购转移到了低成本的中国,价差成为这些企业赢利的主要来源。这一寄生型的生存模式令西方家电连锁企业做着“进低出高”的简单买卖,并没有构建一套创造需求的产业链体系,从而越来越偏离零售企业的本质——捕捉和创造需求,一旦经济低迷,在本地和海外市场四处碰壁不可避免。

随着债务危机的进一步蔓延,美国经济将在一段时间内持续低迷,这将直接影响到当地消费者对电子产品的需求,加上人口老龄化加速和网络购物的发展,百思买的未来发展将受到更严峻的挑战;而日本由于市场腹地较小,加上受地震冲击,未来市场空间增长乏力,直接影响了当地家电零售企业的发展。与此相反,中国国内市场对传统家电和新兴产品的需求正处于爆发期,这为以国美、苏宁为代表的中国家电零售业的发展提供了巨大空间。当然,挑战依然存在:如何向二三级市场下沉,如何平衡网络扩张与精细化经营,如何掌握线上发展的节奏,将考验本土家电连锁的智慧。

# DVD品牌 9年消失 75%

## 智能电视带来巨大冲击

## 智能电视正在走进千家万户

多年来,人们在买新电视机时总习惯再配合DVD影碟机,家中的电视柜也通常为其预留了专用位置。不过随着能上网看电影的智能电视越来越多,有业内人士发出感叹:“DVD会不会因此提前退休?”

记者近日在家电卖场采访时发现,如今DVD的市场早已大不如前。这一情况,和8月份以来彩电厂家大力推广能上网看电影的智能电视有直接关系。

## 彩电厂家力推智能电视

据悉,目前能上网的彩电包括智能电视,以及以智能电视为基础发展的云电视。从今年8月份开始,这类电视开始批量进入市场。今年国庆节更是全面开花,TCL、创维、海信、长虹、康佳等几乎所有国产品牌,都推出了自己的智能电视机。

由于厂家的力推,智能电视市场份额增长十分迅猛。TCL相关负责人

透露:“国庆期间,我们的云电视销量环比增加了30%。”而卖家均表示,智能电视已成为国庆节期间最大的销售亮点,成为彩电中销量增长最快的品类。

记者体验智能电视时发现,能上网看免费电影成为促销员在推销这类电视时的最大卖点。智能电视机跟智能手机一样,里面也内置了奇艺、土豆、迅雷看看等许多视频网站,用遥控器点击“确定”就可进入观看免费电影。

## DVD品牌9年消失3/4

反观DVD市场,无论是销售规模、品牌数量、展位位置,都已大不如前。

记者在一家家电卖场看到,目前市场上的影碟机主要是DVD和蓝光DVD两种,但无论哪家卖场,人气不但远远落后于彩电、冰箱等大家电展区,甚至不及电脑和小家电。谈及国庆节的销量,促销员均表示一般。

“现在任何一部能买到光碟的影片,几乎都能在网上找到,而且网上影

片的更新频率往往比影碟上市还快,版本还多,那人们为什么还要去买碟看?”乐视集团旗下乐视TV市场总监杨鸣对影碟机的境遇如此分析。

对于造成DVD市场销量下滑的原因,业内普遍认为这是电脑的普及。现在彩电厂家又推出了智能电视,“接根网线就能看电影了,谁还会去买碟片来看啊?”某家电批发商表示。

## 业内称DVD不会就此消失

那么,智能电视会不会真的会让DVD就此提前退休呢?谈及此处,业内人士反倒乐观起来。

某家电厂商认为,DVD肯定不会消失。因为普通DVD今后会逐渐转向农村市场;而在城区,蓝光DVD又是发烧友的不二之选。现在蓝光DVD的价格已从最初的五六千元,降至最低900元就能买到,市场很快就会进入普及期。场上对电影、电视画面质量要求较高的群体始终存在,他们未来将是蓝光DVD的主力消费人群。

# 家电延保促销暗藏陷阱

## 服务推广亟须法规护航

**本报综合消息** “十一”黄金周成为各大家电卖场的舞台,各式促销花样令人目不暇接,不少卖场还把延长家电维修期作为促销手段。然而,原本一项能为消费者提供便利、也能让商家获益的服务却因缺少规范细则导致问题百出。

## 家电延保大热节日市场

据了解,家电延保服务是家电卖场联手厂商为消费者提供的新型增值服务的业务。家电销售竞争日趋激烈,在直降、买赠等促销手段都不能吸引消费者的时候,商家试图通过推广延保服务拉拢消费者。今年“十一”期间,记者走访卖场时发现,多数促销员都会把延保服务

介绍给已经购买家电的消费者,希望消费者能参加延保。

一位空调促销员向记者介绍说,三包期限以外,家电产品问题就会密集出现,到时候维修费用不菲。“而现在预交的费用大概是未来花费的25%,所以参加这样的延保还是很划算的。”据悉,延保服务一般需缴纳100-700元不等的费用,年限不同费用也不同;家电种类不同,费用也有差异。

## 延保服务暗藏陷阱

尽管这项新型服务被捧捧,然而由于服务规范条款的缺失,不少商家开始钻延保的空子。

免费维修是“吸引”消费者参加延保服务的最主要原因,然而这免费的得来却并不容易。有消费者向记者介绍,前几年买家电时也有商家赠送给消费者延保服务,当时承诺为消费者提供免费维修服务。然而,由于当时并没有清晰的合同细则,厂家在人工维修免费的同时收取高昂的配件费用,而这实际上与不参加延保是一样的。

另外,延保流程拖沓、维修遗留问题、重复送修问题增多,厂家卖场互相推诿等投诉在网络上屡见不鲜。消费者大多享受不到家电延保的免费服务。

此外,家电分析师梁振鹏还表示,消费者提前缴纳一部分费用可以让商品售后免费保修期。这本来是好事情,然

而,各种各样的家电延保服务产品让消费者难以辨别,对家电延保服务的良性发展造成不利影响。

## 行业协会出手整治

为规范市场,中国家用电器服务维修协会日前在京发布《家电延保服务规范(征求意见稿)》(以下简称“延保规范”),成为行业协会联合家电行业从事延保服务活动的企业自律、规范延保服务行为的一项重要举措。“延保规范”对家电延保服务的从业要求、保修与风险管理责任、延保服务要素、服务规程、从业人员要求以及相应的服务质量测评等方面进行了规范。

# 用友软件——房地产信息化解决方案引领者

助力地产企业在售楼、项目、物业、财务管理实现一体化

用友软件海南分公司 咨询热线:0898-66517099

# 金蝶,企业管理专家

铸就80万家中国企业成功管理模式

Kingdee 金蝶海口分公司 咨询热线: 4008-830-830 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