



酷暑带来利好 空调销量涨三成

涨三成

今夏的酷暑对于空调行业果然是个不小的利好。统计数据显示,截至今年7月的2010冷冻年度内,国内市场空调销售量同比增长超过三成。尽管期内空调销售额增幅仍低于销售量增幅,但这宣告自2008冷冻年度以来国内空调市场销售规模持续下滑的局面终于结束。

事实上,与2010冷冻年度销售持续走高一起,国内空调销售单价也一直是居高不下。年初是因为原材料不断上涨,直接导致各空调厂商整体涨价300元-1000元,幅度超过10%。有卖场促销员称,8月初旺季销售结束,已经有部分品牌锁定证实,格力降价后,包括美的、海尔、志高等空调厂商纷纷调价以对,同时赠品促销力度明显“加码”。而三菱、格力、海信空调价格自6月开始涨价,不过目前已跟风下调终端售价。有业内人士认为,降价战或许会带来空调市场格局的重新整合。

美的制冷家电集团中国营销总部副总裁王金星在接受记者采访时表示,变频空调代表着未来行业发展趋势,美的正是得益于较早地把握了这一行业趋势。他表示,美的在新的冷冻年内还将继续加大变频空调推广力度,力争国内销量突破800万套,占据国内变频空调一半市场份额。

本年度内城市空调市场最大的亮点则是变频空调销量翻番,国家信息中心的数据显示,2010冷冻年度国内变频空调销售量、销售额同比增幅分别高达101.57%和86.65%,其间变频空调销售占比已经提升至24%,部分重点城市中则已接近30%。

如上月,但是销售额仍然可观。本年度内城市空调市场最大的亮点则是变频空调销量翻番,国家信息中心的数据显示,2010冷冻年度国内变频空调销售量、销售额同比增幅分别高达101.57%和86.65%,其间变频空调销售占比已经提升至24%,部分重点城市中则已接近30%。

本报综合消息 国家信息中心最近联合发布了《2010冷冻年度空调市场白皮书》,在2010冷冻年度中,国内空调市场出现了自2008年以来的首度止跌回升,销售额和销售量均有所增长,其中销售量同比增长31.45%,销售额同比增长24.13%,销售额增幅仍低于销售量增幅。

对于今年空调市场的走势,国家信息中心信息资源开发部市场处处长蔡莹表示,从推动市场增长因素来看,特殊的气候条件固然是一个比较重要的因素,而国家节能惠民工程、家电下乡等拉动内需政策的效应持续显现也是市场回暖的重要支撑。其中一项数据值得关注,就是2010冷冻年度内国内

一线城市空调销售量占整体销售规模的比例同比下降了3.39%。而二、三、四级市场的销售规模则均有不同程度上升。而且四级农村市场空调平均销售均价不仅高出整体水平,而且也高于中小城市,已经与北京、上海、广州等一级市场的价格水平相当。这表明,农村空调市场已经成为拉动国内空调销售的重要力量,而且价格因素已经不再是农村消费者购买空调时的首要考虑因素。

按照行业惯例,8月收官战之际不少空调厂商都将降价清仓,记者从家电卖场了解到,格力降价后,包括美的、海尔、志高等空调厂商纷纷调价以对,同时赠品促销力度明显“加码”。而三菱、格力、海信空调价格自6月开始涨价,不过目前已跟风下调终端售价。有业内人士认为,降价战或许会带来空调市场格局的重新整合。



国美新华南店 8月28日“零利日” 全场全品类最高降幅60%

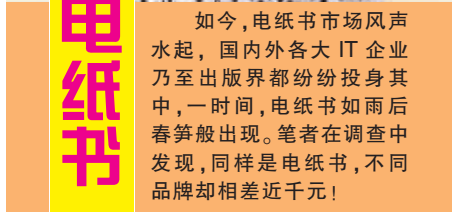
本报讯 8月28日-29日(本周末)海南国美独家打造的“零利日”将于本周末(8月28日)在海南家电之王——新华南店震撼上演。这将是延续华南国美8周年司庆的一次优惠升级,让消费者在国美新华南店享受仅此两天的“零利日”给予的独家优惠。届时海南国美将联动全场九大品类、国内外500多品牌家电,为全省消费者带来一场多重让利家电盛宴。

“零利日”登场 全场不赚一分

据海南国美周总透露,8月28日-29日在国美新华南店震撼登场的“零利日”,是全省消费者不能错过的抢购家电活动,国美“零利日”两天不仅外场有表演,还有丰富的促销让利活动更让消费者惊喜连连:全场商品平均降幅40%左右,最高降幅达60%,大部分商品价格将创新低。此外,全场买就送购物卡、买就送豪礼,套购再送液晶彩电、手机、豪华音响、大容量洗衣机,以及“零”元购机、幸运免单等丰富活动都优惠登场。8月28日国美新华南店推出的“零利日”营销概念,其目的就是给消费者独家的“零利日”机会,就是剔除销售利润、销售成本及厂家利润之后按进价销售,公司不赚一分钱,让消费者获得最实在的优惠。

独家打造“零利日”优惠仅限两天

据介绍,“零利日”为海南国美独家为消费者而打造的一档优惠节日,本周末(8月28日)将在新华南店震撼上演,零利优惠仅限两天,全场家电将进行“零利润”销售让利于民,绝不容错过。海南国美总经理周志坚告诉记者,所谓“零利润”就是剔除销售利润、销售成本及厂家利润之后按进价销售,公司不赚一分钱,让消费者在“零利日”里享受到便宜的价格。另外,本周秋季开学,国美3C更是借助“零利日”概念给全省学生打造“开学就要购痛快—2010年国美学生节”活动,国美3C品类全品牌祝学生开学至年底。如男生最爱:华硕X42E133笔记本学生价4699元再送原装包及配件;女生最爱东芝笔记本学生价4249元。手机方面更是超惊喜:女生首选LG KF350 开学价899元,男生首选三星S3650 开学价999元,数码方面卡西欧新品上市1400万像素相机仅售866元加送4G卡及原装包等更多优惠。除此之外,国美彩电、冰箱、厨卫等全品类也将给消费者意想不到的“零利”优惠。



怎样选择电子书

如今,电子书市场风声水起,国内外各大IT企业乃至出版界也纷纷投身其中,一时间,电子书如雨后者春笋般出现。笔者在调查中发现,同样是电子书,不同品牌却相差近千元!

本报讯 笔者在卖场体验了一下千元以下的电子书产品,发现它阅读的舒适度与那些高价位产品相比相差甚远。据业内人士透露,电子书的优势就在于它的E-ink电子墨水屏幕,这种屏幕类纸显示,无辐射,不伤眼,功耗很低,一次充电能看十五天之久。低价电子书基本上都是MP3、MP4的伪装,在屏幕上做手脚,用TTF屏冒充E-ink屏。

在鱼龙混杂的电子书市场,消费者如何抉择却成了问题。前来挑选电子书的张先生在对比后,还是选择了汉王电子书,问其原因,他说:“汉王的款式最多,选择空间很大。而且,汉王的预装书对我也是一个很大的诱惑,买一本电子书赠三千本正版电子书,感觉挺划算。另外,汉王还有一个网上书城,里面的书很丰富,已经有近十万册了。在书城买电子书可比买纸质书便宜多了,像我刚买的一本《张居正》,买纸质书要20多块钱呢,可汉王书城才卖3块钱!”

汉王是国内做电子书最早,也是做得最大的厂商。其丰富的产品线、完善的功能、完备的售后服务体系,成为不少消费者购买汉王电子书的理由。海口智胜拓达: 0898-66517586 66501220 24小时销售热线: 13807630318 北京总部: 4008108816

苹果9月1日或推双摄像头 iPod

本报综合消息 据国外媒体报道,苹果将于9月1日展示新款iPod产品,并披露Apple TV计划。

分析师预计苹果将展示配置双摄像头的最新款iPod Touch。苹果新产品发布会邀请函中有一张吉他图片,苹果标识显示在音孔中。苹果iPod主宰了音乐和媒体播放器市场,但在过去数年内增长放缓,苹果已将精力投入到iPhone和iPad上。今年第二季苹果iPod销量为941万部,低于去年同期1020万部的销量。相比之下,分析师预计Apple TV年销量约100万台。

在营销整合方面,2009年末,美的整合空调、冰箱、洗衣机营销平台,凭借多品类、多品牌的综合发展优势,以集团军的方式征战家电市场,持续提升整体的综合竞争实力。

战略升级 新冷年主推“超微感”舒适变频空调

巨大的成功为美的空调在变频时代奠定了雄厚的市场基础,无疑更加坚定了美的坚持变频之路的决心。面对未来广阔的市场空间,王总强调,美的坚定地认为变频空调代表着未来的发展趋势和消费主流,美的空调将

莫让洗衣机成病源 洗衣不当危害健康

本报综合消息 如今洗衣大都用洗衣机,有些人为了省事,将袜子、外衣裤和内衣裤一起放入洗衣机混洗,这样既不卫生又损害人体健康。在洗衣机搅拌、摩擦的过程中,衣物上的细菌、病毒、寄生虫及脱落的皮屑等污染物,不可避免地相互污染。大多数人家的洗衣机从不清洗,排水处的内壁积满了布屑和污垢,滋生不少病毒、细菌。疾病预防控制中心曾对24户家庭洗衣机进行了调查取样,检测结果如下:

本次调查一共24台洗衣机,其中细菌总数检出23台,检出率95.83%(23/24),大肠菌群检出9台,检出率37.5%(9/24);霉菌检出11台,检出率45.83%(11/24)。

洗衣过程中这些细菌和细菌就会沾污到衣服上。另外,有不少人认为衣服太脏,往往过量使用洗涤剂,然而漂洗时间不够,衣服上常常残留洗涤剂。洗涤剂大多是烷基类化合物,对皮肤有一定的刺激性,还会影响肝脏功能。还有一些干洗使用的化学洗涤剂对人体健康不利,按正常规定,干洗后的衣服要经过一段时间晾晒,等这些化学洗涤剂挥发掉之后才能穿。

那么,怎样才能是正确的洗衣方法呢?为防止洗衣过程中的交叉污染损害人体健康,正确的洗衣方法应该是:各人的衣服最好单独洗,正应把小孩与大人的衣物分开洗;健康者与患病者的衣服分开洗;内衣与外衣分开洗;不太脏的衣服与太脏的衣服分开洗;乳罩、内衣裤与袜子最好单独用手洗。洗衣时不要放太多洗涤剂,特别要多漂洗几次,尤其是内衣裤更应如此。干洗的衣服拿回来要充分晾晒,等化学洗涤剂完全挥发后再穿。洗衣机应经常清洗和消毒。

金算盘企业管理软件 登陆海南岛

本报讯 金算盘软件有限公司(简称“金算盘”)创立于1992年12月19日,总部设于中国重庆市,在北京、上海、广州、成都、西安、沈阳、武汉等地拥有40多家分支机构,与100多家中外知名机构建立了战略合作关系,业务范围和服务能力可以覆盖世界各地。

金算盘是国家规划布局内重点软件企业,国家级软件园区骨干企业,国家863计划项目承担企业,牵头主持国家级科研项目。金算盘也是资本市场佼佼者,先后获得沈阳东软股份、英国联合利丰、重庆政府风险投资等机构的上亿元资金投入。

金算盘企业管理软件界面友好,简单易用,具有强大的采购、销售、库存管理,丰富的报表查询和定制工具功能,支持财务业务一体化需要。目前,金算盘产品与服务已经成功得到超过50万用户青睐,被反复证明是国内理念最超前、技术最先进、设计最灵活、功能最实用、应用最具成效、性能价格比最优的企业信息化服务产品之一。

金算盘全程电子商务平台,即“金算盘72ec”,是在传统的ERP软件和电子商务应用基础上发展,基于全程电子商务思想,针对企业及其供应链伙伴所设计,以eERP为核心,将企业管理、业务协同及电子商务完美融合,对商务活动进行全过程管理与协同,并支持软件服务化(SaaS)模式的一站式信息化服务平台。由金算盘eERP、电子商务工具(eTools)和电子商务门户(ePortal)三部分构成。在全程电子商务领域,金算盘堪称行业领跑者和最大价值的创造者。

经过近二十年发展,金算盘除了在传统ERP市场上取得了骄人成绩之外,还适时根据市场需要,开发出独具特色的差异化产品,拉开了与其他厂商的差距,巩固了金算盘领先的地位。差异化产品包含资产管理、医院财务成本一体化、土地流转等解决方案。这些差异化产品已在全国各地大中型企业、政府机构、医疗系统中获得广泛的应用,形成了金算盘一家独大的局面,积累了良好的用户口碑。实践证明,市场上对这些差异化产品有强烈的需求。

金算盘“金色快线”服务品牌有口皆碑。在权威机构的全国性用户调查中,多次被评为“全国用户满意企业”。金算盘走进海南,无疑给岛内企业提供了一个性价比非常理想的高端管家选项。

全国彩电节 团购日 团购夜 来苏宁天天都有特惠

本报讯 随着秋季家装旺季的到来,作为家装必不可少的家用电器,苏宁电器率先针对有家装需求的顾客开展了一系列丰富、低价的团购、品类节活动。据苏宁方面介绍,从上周开始的彩电节本周火热升级,欲购LCD、LED、平板彩电的顾客一定要尽快抢购。团购活动将儋州大勇店、海口亚希大厦店将举行,想要低价购买电器的顾客朋友千万不要错过。

LED 普惠 平板彩电升级换代加速 本周,苏宁2010平板彩电节将全面升级,LED液晶电视将全线普惠,推动彩电从普通液晶电视向LED的换代升级。据了解,即日起至9月12日,在海口、儋州苏宁电器任一门店,购指定型号LED彩电送双倍会员积分。另外,活动期间,购彩电单满1000返100元现金券,以此类推,现金券全场通用;另购彩电单满2000元起送电磁炉、豆浆机、消毒柜等。同时,各大彩电品牌旗下2010年度秋季新款平板电视已在苏宁陆续上市销售。

据悉,苏宁将携手主流彩电品牌推动LED液晶电视在二线城市市场的普及,其中,32寸跌破3500元,42寸跌破5500元。苏宁相关负责人预计,随着各尺寸段LED液晶电视零售价格的持续下跌,平板彩电将迎来新一轮升级换代。

一周一场团购 低价让你开心家装 记者了解到,苏宁儋州大勇店将于8月28日9点30分开始“苏宁电器儋州首届会员大型专场团购日”活动,免

洗衣机市场:二三线品牌面对挑战勇往直前

本报综合消息 在家电市场,品牌一直都是消费者和厂家为之努力的。产品技术升级、价格战此起彼伏,提高售后服务等这些举措无一不是为了提高品牌知名度。目前的竞争势头,对于二三线品牌的洗衣机来说已经是略降一级。消费者这种品牌偏好的确定性对小品牌的市场生存是个巨大的挑战。

寻找技术突破口 国内洗衣机市场上,海尔和小天鹅这两个品牌的洗衣机无论是在市场占有率还是在消费者的购买意向上,均名列前茅。

新修订的洗衣机国家标准中增加了6A标准和羊毛洗技术规范。为此,二三线品牌也开始紧急寻找技术突破口,比较常见的是杀菌消毒、静音防震、烘干、衣物除皱、预约洗涤、内桶清洁、衣物清新等功能。此外,还新增了细致去污手搓洗、强力喷雾洗、水解喷淋穿透洗等人性化的功能。二三线品牌洗衣机在价格实惠的优势上逐渐改良技术,有望夺得一定的市场地位。

以色彩争夺市场 现如今,双桶洗衣机属于低端产品分类,几乎全行业都把竞争的焦点放在了如何降低配置、降低服务从而减少成本、降低价格上,以至于从工厂、代理商到终端渠道经销商的利润微薄,双桶洗衣机成了鸡肋。但二三线品牌在这种情况下却找到了新的增长点,那就是色彩。近两年,洗衣机市场上也出现了一股彩色潮流。这种功能与外观兼备的双桶洗衣机深受经销商和消费者的青睐。在洗衣机盖板和正前面完全采用3D炫彩技术,配以不同的颜色,使原本定位低端的双桶洗衣机一跃成为了够够够酷的居家用品,除正常的洗衣功能外,更能带给消费者一种赏心悦目的享受。

瞄准更新换代机遇 据有关数据显示,目前洗衣机的家庭渗透率为88.3%,其中有多台洗衣机的占8%,洗衣机开始成为很多家庭的必需品,可见未来洗衣机市场的主要增长来源于产品的更新换代。调查表明,35.5%的在用洗衣机,购机时间在2000年以前,其使用年限已经超过洗衣机的安全使用年限。如以全国城市家庭1.3亿户计,大概有4075万台的洗衣机在近两年将进行更新换代,这将为洗衣机行业带来巨大的市场机会。

变频王者蝉联冠军 美的空调领导行业发展方向

本报讯 在8月25日召开的“执掌全球智慧 成就变频王者”美的变频空调2011冷年新品发布会上,国家信息中心给出了明确的答案:2010冷年,美的变频空调销量突破400万台,市场份额达到35%,蝉联市场销量第一,至此,美的坐稳变频王者之位已是不可争的事实。

蝉联第一 变频王者地位不可撼动 如果说2009年是变频空调在国内市场迅速普及的一年,那么2010年无疑是中国空调业从变频时代向变频时代演进的重要转折之年。而作为变频空调最坚定的支持者,同时也是这一市场的领跑者,美的连续蝉联变频空调销量第一无疑是2010这个转折之年中的一个标志性事件。《2010冷冻年度空调市场白皮书》中对于美的空调2010冷年里取得的成就评价到:“美的空调通过销售与管理机制的改造,充分发挥了公司整体优势,不仅在国内整体销售规模和出口规模上保持了领先地位,同时还很好解决了变频空调市场竞争的关系,成为国内变频空调市场霸主。”

步步为“赢” 美的变频空调四大战略助登顶 海南美的制冷产品销售有限公司总经理王总表示,2010年变频空调市场竞争进一步加剧,美的空调能在这个群雄逐鹿的时代稳坐市场头把交椅,得益于四大战略的综合作用——以创新科技为核心,以营销整合为动力,以产业布局为前瞻,以服务升级为保障。在创新核心技术方面,美的变频空调一直作为行业标杆,引领行业的“风向标”,不断推动着行业的技术升级。美的变频空调将正弦波变频推广成为行业基本技术门槛,其“超变频运行技术”为核心的技术支撑,也让美的空调成为目前为止唯一掌握该技术的国内企业。

在营销整合方面,2009年末,美的整合空调、冰箱、洗衣机营销平台,凭借多品类、多品牌的综合发展优势,以集团军的方式征战家电市场,持续提升整体的综合竞争实力。

战略升级 新冷年主推“超微感”舒适变频空调

巨大的成功为美的空调在变频时代奠定了雄厚的市场基础,无疑更加坚定了美的坚持变频之路的决心。面对未来广阔的市场空间,王总强调,美的坚定地认为变频空调代表着未来的发展趋势和消费主流,美的空调将

更加一如既往地强化主推变频的产品策略,加大技术研发力度,推动产品的创新,让每一位消费者都能享受到国际最先进的变频空调产品,同时恒式变频空调将成为美的2010冷年的主推产品,美的空调将大力推动变频柜机的普及。王总表示,在2011冷年,美的变频空调从产品设计理念到技术创新力度等方面都将进一步升级,以“超微感”舒适变频空调,为消费者营造“恒温恒湿、舒适湿度、内外静音”等前所未有的舒适体验,再次为整个变频空调行业竖起了新的产品标杆和技术标杆,确立“美的变频更舒适”的市场消费导向。(陈峰)

创建幸福企业 用友 企业管理软件 2010'经营与管理创新年度峰会,9月11日,大连。 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:0898-66502285

金算盘 eAbax 整合内外资源 助力企业成长 企业管理软件 海南地区核心代理 康耐特自动化公司0898-66198628 海口市海甸三东路上新商务大厦7D1座

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