

新型家电行业兴起 净水器时代悄然来临

■ 本报记者 郭畅

净水器开始走进千家万户。
本报记者 郭畅 摄

A 市场前景广阔 使用净水器的家庭占比明年或至32%

净水器也叫净水机、水过滤器,是按对水的使用要求对水质进行深度过滤、净化处理的水处理设备。平时所说的净水器,一般是指用作家庭使用的小型过滤器,技术核心为滤芯装置中的过滤膜,目前主要技术来源于超滤膜和RO反渗透膜两种。

目前,净水器市场普及率偏低,但城市市场与农村市场以及工程市场形成的“三引擎”在同步启动,因此业内认为净水器市场会保持较快的增长步伐,市场占有率在未来一两年将会相比前几年呈飞跃式增

长。但不同类型的企业其增长幅度各有不同,成熟企业会有一个较快的增长,新进入的高知名度品牌在进入初期也会保持较好的增长,而中型与小型企业会产生分化,弱小企业会面临被淘汰。

记者调查发现,超滤、陶瓷净水器在网购领域发展迅速,RO反渗透净水器变“卖产品”为“卖服务”。为了满足用户需求,净水器的智能化、模块化、集成化成为发展方向。布金丽的终端体验店,与消费者建立更直接的联系,以提供高品质的产品和高质量的客

户服务。

相关数据显示,使用净水器的家庭所占百分比由2008年的4.7%上升至2012年的12.2%,并预期将于2017年进一步上升至32%。专家表示,从当今时代来看,净水器是一个市场前景广阔的新兴行业,由于人们对生活水平的要求越来越高,家庭用水的安全和卫生需要净水器的维护,所以,净水器普及到每一个家庭只是时间上的问题。业内预测,在未来五年内,净水器将会超越一些传统家电成为热门的新型家电行业之一。

B 选品牌更要选售后

在苏宁易购海口店净水器的销售柜台前,前来咨询的客户不在少数,由于是新型家电,客户认知度较低,传统家电偏低,所以需要客户一边听销售人员讲解,一边阅读各个品牌净水器的产品介绍书,提高了解度。

“产品具有‘PC+脉冲’双重节水专利技术,实现纯废水比达到2:1,节水率是普通净水器的6倍。”该店销售人员介绍道。在咨询过程中,客户听到的专业名词比比皆是,比起有些“云里雾里”的专业术语,客户张先生表示,自己会参照此品

服务,选择性价比高的一款净水器。那么,客户在购买净水器时应关注什么?

首先,用户需购买产品质量过关的净水器。生活饮用水卫生监督管理办法规定“合格净水器应取得上级卫生监督部门的卫生许可证,经过技术监督部门鉴定,符合国家的《生活饮用水水质标准》”。

其次,选购合适的滤芯是重中之重。据了解,经过净水器行业的不断摸索,第一代净水器主要通过活性炭、陶瓷等简单过滤,容易滋生细菌,污染水源,达不到洁净水源的

效果;第二代净水器使用了各种人工高分子膜过滤,对去除水中有害物效果显著,但它过滤掉了对身体有利的微量元素。第三代净水器采用的是纳米微孔滤芯技术,很好地解决了第二代净水器的缺陷。

净水器售后主要集中在滤芯的更换,如滤芯长期不更换的话,会污染水源,净水器也会成为“污水器”。所以,选择净水器一定要选择完善的售后服务,“我们会采用客户服务系统追踪客户信息,提示客户和公司更换滤芯。”苏宁电器海口店售后人员表示。

腾讯应用宝发布星APP11月榜 “互联网+”加速变革传统产业

12月17日,腾讯应用宝发布“星APP”11月榜单,手机淘宝、菜鸟裹裹、一直播、腾讯视频、摩拜单车等10款APP脱颖而出,成为十大流行应用。

在这份榜单中,手机淘宝、菜鸟裹裹、摩拜单车、腾讯视频等突破传统商业模式的“互联网+”APP统治半壁江山。这些APP包揽了人们生活“衣食住行”各领域,展现出“互联网+”正快速改变传统行业,变革用户生活娱乐的行为方式和习惯的趋势。“互联网+”大潮下,移动互联网与生活正变得形影不离。

其中,摩拜单车堪称11月榜单的“互联网+”代言人。继滴滴之后,共享单车再次改变人们的出行方式。摩拜单车结合互联网技术,通过手机获取单车位置,采用无桩停靠的模式,为用户提供廉价、便捷的租用服务。摩

拜单车租赁形式的出现不仅受到了资本的大力推崇,更变革了人与自行车的传统所有模式。

手机淘宝这款“互联网+”老牌APP则凭借“双十一”电商大战登陆当月星APP榜。移动互联网时代的手机淘宝,正在加速改变用户传统的购物方式,使购物变得更加便捷和多元化。

双十一创下的6.57亿天量物流订单,也将刚上线半年多的菜鸟裹裹送上了当月榜单。同为阿里系的菜鸟裹裹利用双十一后市场,迅速推出“查包裹赢免单”“包裹星球”等活动,让用户在等包裹的同时钱包回血,更增加了等待中的趣味性,也为这款新应用开启了双十一成功的第一战。

此外,腾讯视频、QQ浏览器也在

一定意义上改变着过往的影视娱乐和资讯阅读习惯。腾讯视频将死守电视机前追剧的无奈变成了随身携带先锋影视剧的便捷;QQ浏览器则提供多种互联网咨询入口,满足用户在不同环境下的使用需求,帮助用户在全场景条件下均可快速浏览和阅读自己喜欢的资讯。

“互联网+”已成为传统行业和互联网行业的双重加速器,并构成一套自我驱动的生长循环,持续加速着线下行业线上化的进程,催生新的业态和新的创业机会。

除此之外,梦幻诛仙、一直播、不良人2、最右、阴阳师等APP也因11月突出表现跻身月度榜单。其中,《梦幻诛仙》手游将诛仙IP与回合制玩法完美结合,上线不到三日便屡创佳绩;

《不良人2》是顶级国漫IP《不良人》系列正版授权手游续作,在应用宝内拥有高下载量和稳定的长线营收能力;《阴阳师》在上线后用户规模不断扩大,并长期占据IOS畅销榜第一名;一直播因在院线贴片广告的精准投放手段,推动11月份的下载量飙升;而以神回复著称的社交APP“最右”则因为川普、希拉里等一系列社会、娱乐热点,热度持续上升。

据悉,腾讯应用宝“星APP”月榜覆盖腾讯数亿用户大数据,全面盘点移动互联网市场的全类目APP,通过更新时效、下载、增速、用户好评、评论活跃、社交分享等六大维度最终推选出月度十大流行应用,以期打造一份具备全数据基础的公信力APP榜单,指引潮流移动互联生活。(据中国网)



董明珠联手王健林 入股珠海银隆

12月15日,格力电器公关部相关人士对外透露,董明珠个人、大连万达集团、中集集团、北京燕赵汇金国际投资公司、江苏京东邦能投资管理有限公司5家企业和个人与珠海银隆签署增资协议,共同增资30亿元,获得珠海银隆22.388%的股权。

其中,中集集团增资2亿元,占比约为1.5%。根据协议内容,中集与珠海银隆将在新能源卡车、新能源机场摆渡车、新能源客车、乘用车设计、停车场充电桩等领域展开合作。

15日当天,“新能源、新动能、新价值”中国制造高峰论坛在北京召开,董明珠和王健林均有出席。王健林在论坛上提到,投资银隆是基于对董明珠的信任,同时万达与格力也是紧密型战略合作伙伴,万达的电器都是格力的。

王健林也表示,银隆的前途在储能上,如果把技术商业化,银隆的市值会翻倍。银隆新能源也是万达投资制造业的第一单。

值得注意的是,今年8月18日,格力电器宣布收购银隆时,拟出的价钱为130亿元,当时就被不少业内人士认为珠海银隆并不值130亿元。此次董明珠个人联合多家企业和个人增资30亿元,获得银隆22.388%的股权,从账面上来看,银隆总值应为134亿元以上。(南方)

C 净水器推广 可借鉴租赁模式 打开“80后” “90后”市场

相关国际报道称,电器租赁销售模式在韩国已成主流。有中国在韩客户反馈:在交了不到600元人民币作为保证金后,每个月花60元,就可以享受每隔三个月的上门清洗、更换滤芯服务,这笔保证金则会在三年后返还给你。这种模式使得韩国净水器的渗透率高达60%。

近几年,家电租赁在北京“80后”“90后”群体中也悄然兴起,净水器、空气净化器这类电器受到青睐。

一台净水器,交280元安装费,使用一年的租金在700元左右,而买一台相同的净水器,一年更换滤芯费用上千元。使用第二年,客户可以在广告合作下申请租赁使用净水器,也就是说,客户可以通过微信、微博、自媒体推广等方式帮助品牌商推广宣传,就可免租金使用,此举既可为企业解决品牌传播和库存资金流问题,同时又满足了客户对产品“物美价廉”的要求。

然而,家用电器在使用过程中,出现磨损不可避免,租赁的净水器坏了怎么赔?对此,某净水器销售厂家负责人表示,“一般产品出现外观损害,定位为人为损坏,我们要求客户按照配件价格赔偿即可。而非人为损坏由厂家维修,配件费由厂家负担,客户需要出人工上门维修的费用。”该负责人强调,我们出租的家电都是一手的新产品,质量有保障,出现损坏的情况比较少见。

业内人士认为,净水器产品租赁推广,是一种另辟蹊径的销售之路。

H·E·相关链接

净水器可以根据过滤的原理,将家里的自来水经过滤芯的超清过滤,能够有效去除水中的酸、碱、氧化剂,以及铜、镉、汞、砷等化合物,苯、二氯乙烷、乙二醇等有机毒物,普通水质中的泥沙、铁锈、细菌等也能轻易去除。一台净水器一年可以拦截多少病毒和垃圾?一年约2600毫克铁锈,10年就是26000毫克;一年约9600毫克有机物(约为0.2斤农药),10年就是96000毫克(约为2斤农药)。

黑莓正式停产手机 转由TCL代劳 寄望扭转品牌式微窘境

在黑莓(BlackBerry)宣布停止设计手机两个月后,TCL通讯宣布,黑莓正式把旗下的安全软件、服务套件以及品牌资产授权给TCL。

12月16日,BlackBerry公司与TCL通讯宣布达成长期的授权许可协议,正式完成授权。至此,黑莓将停止对BlackBerry手机的设计、生产制造,而TCL将经营黑莓手机。

业内人士认为:“TCL有意借此次对黑莓品牌资产的拿下,进一步巩固全球市场地位,也透露出TCL在企业级市场的野心。”

根据协议,BlackBerry将授权TCL通讯使用其安全软件、服务套件以及相关品牌资产,TCL通讯将负责设计、制造和销售BlackBerry品牌移动设备并提供客服支持。同时,BlackBerry将继续监控并开发其安全和软件解决方案、为其用户提供BlackBerry安全软件,而TCL通讯将作为BlackBerry品牌移动设备的全球经销商,在全球销售BlackBerry品牌移动设备。

业内人士认为:“对于急需转型的黑莓公司而言,与TCL合作并采取授权第三方制造销售模式保留黑莓手机,同时也有利于黑莓手机加快进入中国市场。”

业内人士认为,BlackBerry与TCL通讯本次达成的全球授权合作协议,是双方在手机合作基础上的进一步延伸,同时双方各自在移动通信领域的领先地位也是本次合作的重要基础。此前,TCL通讯与黑莓已经合作开发了DTEK50和DTEK60两款安卓智能手机。

(据证券日报)