

# 国产电视：寒冬中“风姿绰约”

## 数字“叭叭响”

在全球金融危机的背景下,半年的春节市场格外引人关注。来自国美、苏宁等家电连锁商场在初一至初七的销售数据显示:家电销售依然保持了较好的增长势头,其中平板电视最为热销,占到了家电总销售额的50%以上。

“今年的春节市场,金融危机的寒流似乎对平板电视消费并没有明显影响,平板消费高峰再次降临,海信电器再次成为大赢家,平板销售市场占有率继续稳居第一,仅液晶电视的销售量就同比增长了217.79%,再创历史新高。”海信电器郑州总经理李振晓向记者兴奋地表示,春节期间,海信集中力量发起了一轮“全程高清-蓝光电视”的平板攻势,以差异化的高端新产品和实惠的促销活动主打一二级市场;在三四级市场,海信则积极开展家电下乡和平板下乡活动,取得了非常好的市场效果。

去年表现生猛的创维电器公布的数据显示,春节期间,创维在郑州共售出高端彩电5611台,创下了历史同期最好水平,其中酷开液晶499台,新品L02系列酷开液晶217台!创维电器河南总经理文安德告诉记者,如此大的销售量,一是跟消费者的人数在春节期间比较集中有关,还有一方面就是厂家的促销力度比较大。

仅春节七天时间,河南销售21300多台液晶,农村家电下乡销售18600多台,占比达到14%左右。郑州TCL电器销售有限公司总经理胡学军介绍说,因货源的问题,导致家电卖场大部分样机都销售完了。其中40英寸、46英寸E9超窄边系列液晶表现最为抢眼,销量占到整体液晶销量的一半以上,成为假期销售的大亮点。

来自春节后最新的销售数据显示,家电市场较去年春节不降反升。其中,长虹公司推出的高清RM系列平板电视更是成为2009春节市场的“明星”产品,以876、710、900等为代表的高清RM系列平板电视的销量超过100%,率先迎来了2009年平板市场的开门红。长虹电器郑州总经理耿开华指出,长虹高清RM系列平板电视能够成为春节市场的差异化产品,关键在于主动迎合了目前越来越多消费者的切实需求。

春节期间,海尔推出的模卡电视取得了日销15000台的好成绩。郑州海尔彩电经理左栋分析说,面对气候和经济的双重寒冬,海尔模卡电视在全球市场上营造出火热的市场气氛,从根本上抓住了国内外顾客的需求,并整合全球资源进行快速响应。

根据全国零售门店上报数据,康佳仅在春节期间彩电零售总额逾8亿元,最高日零售额超过3亿元。据康佳电器郑州总经理寻燕透露,与去年同期相比,康佳整体零售量增幅154.9%。其中47英寸、52英寸规格大平板长势迅猛,同比增长501.5%、408.82%。旗下的新品高端机LC42DT68AC,延续运动高清,打造超薄机身3.5CM,其“暗香·韵虹”的中国特色设计引起广泛关注,在牛年伊始销售创历史新高。

与往年春节相比,2009年春节黄金周的家电经济有什么亮点?记者通过走访海信、创维、TCL、长虹、康佳、海尔等企业获悉,虽有多种因素影响,虽然时值寒冬,今年春节黄金周期间,市民的消费热情仍然“激昂”,大多数企业在谈及销售业绩时,都以“业绩创新高”来形容。

晚报记者 吴绍超/文 吴琳/图



## 高端“歌声扬”

与以往促销重点集中在低端产品不同,在此次的春节促销活动中,国内家电企业普遍将竞争聚焦在利润丰厚的液晶、等离子等大屏幕彩电领域。由于春节对彩电的销售影响最大,海信、创维、TCL、长虹、康佳、海尔等彩电企业纷纷瞄准这一大好时机,推出利用最新技术研发的大屏幕电视新品。

抓住消费者清晰观看精彩春节晚会的心理,平板电视企业打了一场有价值(不是依赖价格)的促销战,长虹力推HD-RM液晶新品,康佳推出“高端机LC42DT68AC,延续运动高清,打造超薄机身3.5CM,“海信的LED、55英寸大液晶、蓝光平板等新产品,创

维酷开42L02FR系列、TCL的46英寸E9超窄边系列液晶、海尔模卡电视都以提供高稳定性的数字画质为卖点,实现了快速运动画面的影像清晰、稳定显示。除了传统的价格战和竞推新品之外,彩电企业还通过多种营销手段扩大其品牌影响力。创维举办了“购酷开系列液晶,得千元红包”的活动深受市民喜欢;海信集中力量发起了一轮“全程高清”的平板攻势,以差异化的高端新产品和实惠的促销活动,大有斩获。TCL的E9FR、X9等系列产品所拥有的无限刻录、拍照、录像等功能将成为液晶产品的新的竞争和增长点。

## 国产平板“强中强”

在过去的2008年,国产品牌已经夺回平板市场半壁江山。而2009年春节一役,确定了国产品牌平板市场的主导地位。随着全球金融危机蔓延,日韩厂商纷纷减裁员,短期内无力在市场发起大动作。2009年整体市场竞争格局趋于平稳,厚积薄发的国产平板领先优势有望进一步扩大。据中国家电资深观察家刘布尘分析,美国金融危机消费者预期的下降,短期内可能存在一定的影响。但中国自身经济状况较为良性。从行

业角度来看,明年彩电总体规模仍将保持增长,其中液晶市场规模预计比2008年增长24.2%。郑州TCL电器销售有限公司总经理胡学军、海信电器郑州总经理李振晓、郑州海尔彩电经理左栋、创维电器河南总经理文安德、长虹电器郑州总经理耿开华、康佳电器郑州总经理寻燕都纷纷表示,今年国产品牌趁金融危机将大举反攻外资品牌,而国产品牌作为中国平板市场的领军者,必将有大的突破。

# 手机数码 春节劲舞

了看手机的顾客。据了解,郑州的很多手机卖场和数码卖场春节期间照常营业,只是在每天的营业时段上做了一些调整,这无疑给春节有了空闲时间的市民提供了一个逛街的好去处,从而也拉动了手机数码产品销售的增长。许多手机卖场和数码卖场反映,春节期间的产品销量情况不错,虽然不是一年当中的销售高峰,至少要比平时的销售有极大的增长。在数码产品方面,八方数码企划部经理崔捷表示,消费的热点集中在中端的民用系列,其中1400元左右和1800元左右的数码相机比较热销;在手机产品方面,各个卖场均表示中低端机型的人气最高,中州通讯企划部经理王冲说,“在中低端机型中,顾客选购的机型以性价比高的产品为主。”

新亚手机连锁企划部经理王晓东介绍说,

新亚卖场春节期间一直开着,原以为不会有太多顾客,谁知从初一店里就开始热闹起来,来买手机的人络绎不绝,而且很多是成群结队赶来的,一人买手机众人帮着参谋。

八方通讯企划部经理王建华说:“手机热卖也有一定的传统消费心理在起作用。平时省吃俭用,过年过节时犒劳一下自己,这仍是很多市民的消费观念。”“春节期间商家照常营业为顾客购机提供了方便,很多人把平时干不了的事都攒到这时来做,买手机也是其中之一。”“长远手机连锁营销总监李明分析说。

今年春节,二七商圈的卖场仍然是销售的主力军,但其他一些地区的卖场也纷纷崭露头角,取得销售增长。河南通信通负责销售的庞宏强介绍说,北环路、花园路和碧沙商圈的卖场表现突出,在今年春节市场均取得了不小的增长。虽然相比二七商圈来说,它们的总量较小,但是也代表了一种消费分流的趋势。

晚报记者 冯刘克/文 吴琳/图

## 每周声音

针对“国产彩电趁金融危机大举反攻洋品牌”的文章,康佳集团总裁侯松容说:“在2008年,国产品牌夺回平板市场半壁江山。相信在2009年,中国平板企业将奠定优势。”

点评:在过去的2008年,国产彩电利用价格战、奥运会等有利时机在土洋之争中着实“扬眉吐气”了一把,市场份额超过外资品牌。目前,全球液晶面板的产能总体过剩,导致液晶面板价格下滑和行业亏损。这极大地制约了拥有液晶面板生产线的洋品牌,而对没有涉足面板产业的一些国产品牌来说,将会在成本上取得超过洋品牌的显著优势。

针对《“家电下乡”补助应用有壳的“鸡蛋”原理》的言论,家电业专家洪仕斌说:“家电下乡补助,可以采用部队的‘鸡蛋’原理。”

点评:家电下乡能否很好地实施,能否真正惠及于民就要打个问号了,而国家13%的补贴能否一分不少地及时到达农民朋友的手上就成了最大的疑问。因此家电下乡补助应采用部队的“鸡蛋”原理。因为鸡蛋是有壳的,就是经过的层级在多层,谁也不敢打破战士的鸡蛋,或者在鸡蛋刺个孔“偷食”一点,那样证据确凿,就会绳之于法。

针对《陈晓带领下国美更专业》的猜想,国美副总裁何阳青说:“在陈总的带领下,国美将更加职业化、专业化。”

点评:2009年初,国美董事会主席由执行董事兼行政总裁陈晓接任。这意味着国美已确立以陈晓为核心的专业化、职业化的管理队伍。并且形成一个“铁三角”管理中心,“铁三角”的3个支点分别为陈晓、魏秋立和王俊洲,此前这三方分别在国美集团中处于不同的边界。现有的管理团队分权而治,或许将让国美电器在纷繁的利益掣肘中取得平衡。

晚报记者 吴绍超

## 新闻集束

### 新亚闹元宵 宝藏等你寻

春节的热闹气氛还未消散,元宵节又要到了。新亚手机连锁将在2月7日至10日,举行闹元宵让利酬宾活动,顾客购机就送手机三件套和千元大礼包,还能参与抽奖环节。另外填写新亚的阳光服务卡,就可到新亚店面领取精美礼品一份。

闹元宵,就离不开猜灯谜。凡在活动期间参与新亚猜灯谜游戏,猜中谜底的消费者即可到店内领取一份奖品。另外,在各连锁店内还有寻宝大行动的神秘游戏等您参与,找到宝藏就归您。

除此之外,新亚在活动期间还将推出多款超低价手机,其中诺基亚1208仅售199元、七喜Z13仅售299元、摩托罗拉L7仅售599元,另外还有多款赠送话费的机型备选。

王晓东

### 爱她 就IXUS她

佳能启动2009年情人节真爱告白活动

近日,佳能启动的“爱她,就IXUS伊克萨斯她”情人节爱的告白征集活动为拥有真爱的人提供了一个表达爱的浪漫平台。从2009年2月4日到3月12日,只要登陆佳能活动专区www.canon.com.cn/love,在“她”、“他”主题区上传本人照片并写出爱的告白,就可以用全新的浪漫方式向另一半表达你的爱意,并有机会赢取浪漫大奖。2月12日前上传照片并发表爱的告白的用户还将有机会赢得“2月14日天生一对奖”,捧得IXUS 980IS红色限量版、佳能炫飞SELPHY CP760各一台。

刘小



元旦刚过,春节又至,2009年的元旦和春节凑到了一块,郑州的手机数码卖场借着集中的节日潮,将销售的旺势也整成了“系列大片”。从元旦到春节,各个卖场的促销活动连绵不绝,贯穿始终,由此带动的消费热潮席卷了整个岁末年初的手机数码市场。

各个手机数码卖场进出着大量的人流,其中不乏全家出动的消费者,大年初一下午,记者在二七商圈见到许多手机柜台前围满