

主持人:朱江华



价格均降 50%

小家电洗牌在即



格兰仕生活电器总经理 陆骥烈

主持人:众所周知,小家电制造业属于传统产业,据有关机构调查统计,2007年一般欧美家庭小家电产品的户均拥有量为37件,而中国每户家庭小家电的平均保有量只有3~4件,经济较发达的城市也不超过10件;中国小家电市场需求量2011年预计达到1.6亿台。然而受金融危机影响,此前一直被看好的小家电行业普遍出现了整体下滑,电磁炉、电饭煲等原本处于上升趋势的行业企业也纷纷受挫回落,市场表现趋于保守。



中国家电协会副秘书长 陈钢

主持人:目前,我国的小家电行业,由于进入的门槛比较低,整体的技术水平也偏低,大多数企业缺乏核心技术,产品同质化严重。这在很大程度上,影响了行业的提升与发展。



国美电器副总裁 李俊涛

主持人:7月28日,格兰仕自主开发的专利产品“芽玉煲”批量全球上市。在带来创新成果的同时,格兰仕高调宣布,自8月1日起,在电磁炉、电饭煲市场掀起价格战,格兰仕高档液晶大一体平板智能电磁炉由同期的699元降至269元,降幅超过60%;带显示屏小液晶板电磁炉从399元直降为199元,降45%;带蜂窝电饭煲仅售169元,降幅43%。

陆骥烈:去年格兰仕生活电器创造了销量同比增长300%的行业奇迹。今年上半年,根据权威市场监测机构的统计,格兰仕是电饭煲主流品牌中,销量增幅最大的品牌,是中国电磁炉市场唯一逆势增长的品牌。格兰仕电烤箱,已经成为了行业的领军品牌。

陈钢:全球经济仍面临着诸多的困难与不确定性的因素,国内的消费需求不振将在相当长的一段时间内困扰中国的家电业。在这种大的背景下,我们欣喜

地看到,小家电制造业发展,并没有慢下来,反而实现了大幅的增长。作为行业内增长速度最快的品牌之一,这种成绩是非常难得的。

李俊涛:综观整个家电行业,只有掌握了核心技术的企业,才能在市场上保持持久、领先的竞争力。作为零售平台,国美现在1300多家门店,不管是一级市场还是二级市场,小家电产品增长空间都很大,尤其是在生活家电方面。所以,厂商共同打造好的产品,用最优质的服务、最便捷的方式送给我们的消费者。

陈钢:造成这种现象的根本原因是大多数业内企业并未认识到自主创新的重要性。而一些成功企业的经验表明,创新才是一个企业持续发展的根本动力,并将这种创新转化成人们所需要的产品,才能建立起企业真正的核心竞争力,在竞争中立于不败之地。

李俊涛:主要是对自主创新重视程度和投入力度不够。不少小家电企业只是停留在组装、拼装水平的螺丝刀工厂,看准短期效益,保持拿来主义,缺乏自主创新的胆略,所以我们在市场上看到的产品品种少、更

新速度慢,传统功能的产品多,而新功能的产品少。低档次与低附加值的产品多,高技术含量与高附加值的产品少,重复生产的产品多,引领行业消费新趋势的产品少。

陆骥烈:在小家电市场表现持续低迷的状态下,格兰仕的强势增长,完全得益于集团清晰果敢的战略决策。一手抓科技研发自主创新,全面实现产业的升级;一手促内销,顺应时事,对中国市场发动全面的竞争策略。

陆骥烈:去年格兰仕生活电器销售同比增长300%,今年上半年仍然保持整体上扬,正是产销规模的高速增长,为格兰仕创造了巨大的降价空间。但格兰仕用最直接的方法推动高端的产品在中国的市场普及,让消费者共享行业的发展,推动行业产品的升级换代。同时,格兰仕的这次价格风暴,也是对于国家家电下乡政策的积极响应和贯彻落实。

李俊涛:格兰仕生活电器以积极进攻的姿态,掀起新一轮价格风暴是基于市场的需求、基于企业的发展、基于行业的趋势和使命感。当消费者用较低的钱购买了高价值的产品,市场将拓展。而消费市场的规模化,将直接推动企业的成本规模优势。当企业长期成本曲

线下降的时候,消费者、企业、商家共赢,多方获利,是商道中的忍者无敌,是和谐社会的经营之道。而行业本身竞争的积极作用,将推动产业的升级换代,是筹谋中国制造业未来的事。格兰仕生活电器是这一理念的忠实实践者和创新者。

陈钢:企业最大的活力在于创新,特别是在当今这个市场环境下。那么,谁创新谁就存活,谁就发展,谁就增长。格兰仕是市场导入型和价格导入型的企业,格兰仕通过大降价抛弃了厚利空间,让这些高技术含量和高附加值的产品,焕发出超越常规的市场竞争力。这也表明,小家电市场的拐点真正来临。

永乐8月有好戏

五星电器本周末换季清库



河南永乐7·17大典已圆满落幕,在历时数十天的狂惠时间里永乐电器销售同比翻了两番。据郑州市统计局7月29日公布的数据显示,河南永乐生活电器再度名列家电零售行业第一名,继续稳坐头把交椅。河南永乐自成立至今,已经连续10年蝉联榜首。10年来,河南永乐服务的家庭超过4000万个,仅在郑州市,每户家庭就拥有两台永乐的电器。本周末,为答谢消费者的支持,永乐启动以“答谢”为主题的大型回馈促销活动。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

永乐十年大典销售同比翻两番

河南永乐7.17大典历时数十天,永乐让利热销的浪潮一浪高过一浪,25家门店销售业绩全线飘红,销售额同比去年翻了两番,特别是彩电、空调、3C家电销售表现尤为突出。彩电的销售量节节攀升,平板电视占总销售额的近四成;空调抓住了旺销市场,投入的资源基本消化殆尽;手机、数码、电脑增长速度最快,是7.17大典为暑促奉献的一大亮点。据了解,本周7.17永乐10年大典闭幕,永乐为感恩回馈河南消费者的支持厚爱,将使出全身解数,各品类将继续追加资源,加大“放价”力度,买赠活动也将全面升级,为7.17画上圆满的句号。

本周答谢宴,永乐及时的针对平板电视推出了满额直降、满额赠礼等促销活动,同时针对32英寸、40、46英寸几个热销尺寸推出近3000台特价机,还有诸多厂家为永乐特供的包销机,更能在实惠中让消费者省钱,三星、海信、康佳、创维、索尼等十几个品牌的经典型号和新品系列在永乐本周也都有700-1500元的优惠。目前,永乐再次增补的一批畅销的节能空调资源已全面补仓入库并开始敞开供应。本周,永乐联合了格力、美的、奥克斯、志高、海尔、海信等知

名品牌,将进行特价空调热卖。许多1.5P空调跌破2000元;海尔、美的、格力让利15%到20%,节能空调最高降幅将达35%。

7.17明年见 8月有戏将登场

时值暑期,本周永乐手机、电脑、数码答谢特惠将为莘莘学子奉上时尚的商品、优惠的价格以及缤纷的好礼。据悉,为满足更多学生朋友的消费需求,本周末的活动中,永乐手机、数码和电脑产品均纷纷推出多款学生机型,永乐为此追加了数百万的专项促销费推动笔记本电脑消费普及。永乐方面表示,除了主推手机、数码、电脑以外,还针对冰洗、厨卫、小家电等生活电器将实惠进行到底。

7.17是河南永乐在10周年大典之际回馈给中原人民的一个家电节,河南永乐采销总监朱小兵介绍,本次7.17永乐10年大典举办得非常成功。永乐将把“7.17”作为一个品牌推广下去,每年举办一次,成为河南市民竞相参与的互动、互惠节日。乘借7.17的声势,据了解,河南永乐将在8月份启动大型文化娱乐活动“8月有戏”。届时,家电明星云集、阵容强大,精彩节目值得您的期待。

随着秋季的来临,本周末五星电器将进行2009年第一次换季清库,7大品类将借换季全面处理库存,为下半年新品引进腾出空间。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

五星电器全连锁换季清库

五星电器表示,此次换季清库包括空调、彩电、冰箱、洗衣机、厨房卫浴家电、数码、手机、小家电等全部品类,甩卖3天,库存家电一件不留。

据悉,五星卖场在经过这次调整之后,将汇集市场上80%以上的电器精品和潮流新品。调整后的卖场将新增20%的国际性品牌,扩充产品型号,增加3C产品比重,使3C产品的比重提升到25%~30%。五星电器总经理战卉表示,为全力消化库存,五星电器与各大家电厂商达成共识,借本次五星换季清库进行全面促销,厨具六折起售、冰洗八折起售,领跑秋季家装旺季家电价格。本周五星合资32英寸彩电一款跌至3500元,40英寸仅售5600元。冰洗产品则大量推出特价机,国产名牌节能188升冰箱一款清仓中仅售1998元,为消费者对清仓中购买的厨卫产品价格放心,五星厨卫产品实施30天保价活动。

又讯

日前,五星电器宣布:五星将拿出200万元专款成立“五星电器助学救灾慈善基金”。助学基金面向2009、2010年考上正规全日制大学的四川受灾严重地区的贫困生,包括都江堰市、北川、松潘县、小金县等17个县市。经五星电器、江苏慈善总会、所在大学三方审核后,对符合资助条件的每个学生进行为期三年的学费资助,第一学年5000元,第二学年3000元,第三学年2000元,共1万元。此外,这些学生在校学习期间,五星还为其提供勤工俭学的机会和实习机会,



五星电器 换季清库盛惠

在此期间如发现同款品牌及型号五星价格高于其它家电商场,凭其它家电商场发票至五星可获赠双倍差价。

满900元送600元 3C产品出击开学市场

本周末五星电器手机、数码相机、电脑等3C产品借力换季清库掀起暑假最大规模促销,发力开学学生市场,除了五星电器自身进行库存调整带来大量畅销机特价销售外,3C厂家新品上市,对老款机型的处理也给五星电器带来更多特价资源,为开学学子带来更多3C实惠。

据了解,本周末在五星电器各大卖场购物两件累计满900元送600元;同时五星还推出夜场活动,顾客夜场期间购物,18点后,进店即可免费吃西瓜、喝可乐,全场购物即送心相印抽纸一包,累计满1000元加送打车费20元,购买三件及以上商品专享特惠九折。

五星电器200万元帮灾区学子

品学兼优者可毕业后优先进入五星电器工作。从7月20日开始,助学基金的申请将正式启动,灾区贫困生如果考上南京、郑州等城市的28所知名高校均可向五星电器提出申请。据了解,五星电器自成立以来一直是公益事业的拥护者和支持者,曾捐助东南亚海啸的受难者,多次向贫困人群进行爱心捐助。每年一次的“暖冬行动”已经成为五星的传统固定下来,5.12汶川大地震后,五星第一时间为灾区捐钱捐物,并联合百思买先后向灾区捐助共计1000万元。 晚报记者 樊无敌