

变频空调“马蹄疾” 舒适演绎成主流



主持人:朱江华



郑州美的制冷产品销售有限公司总经理
张崧

主持人:国家信息中心空调行业研究报告表明,2008年9月到2009年7月,国内变频空调销售量同比增长超过56.24%,占空调销售总量的比例首次达到17.33%,销售额同比增长超过40%。其中,美的变频空调以27%左右的市场份额位列榜首。

张崧:认准变频,发展变频是美的空调充分论证之后的中长期的核心战略,美的空调绝对不会因为产业政策的差异和其他企业的做法而改变自己的既定战略方向。2010冷冻年,美的变频空调目标,全国销量突破200万套,占据全国40%的市场份额。

陆刃波:2009冷冻年,国内空调市场正在由定频时代走向变频时代,每一个时代的变迁,都有一位引领行业发展的领导者。在变频时代来临之际,美的变频空调扮演了这个重要角色,成为变频时代新的领军人物。当然,美的变频的成功,也是美的空调坚持“以消费者为中心”战略的成功,

是行业真正从“渠道时代”向“产品时代”转型的证明。

施业传:根据国务院发展研究中心家电课题组最新数字显示,在过去的2009变频元年,美的变频空调的市场份额完成了“三级跳”,即由2008年上半年的0.1%,到2008年下半年的8.8%,再到2009年上半年的23.95%,已成为拉动2009冷冻年国内变频空调市场上扬的最关键品牌。事实证明,消费者对于变频空调从“了解”到“认可”,从“尝试使用”再到“购买偏好”的转变过程正在中国市场迅速推演,变频取代定速仅仅是时间问题。



国务院发展研究中心家电课题组主任
施业传

主持人:据国务院发展研究中心家电课题组调查显示,在健康、环保、节能越来越受消费者关注的情况下,消费者对变频空调的认知度已经由2008年的39.70%上升到目前的90%,其中,有97.1%的消费者认为变频空调是目前市场上技术含量最高的空调产品。消费者对变频空调的认同,主要集中在节能和舒适性两方面。但作为目前空调市场的大趋势,变频空调与普通定速空调相比有哪些优点呢?

陆刃波:快速制冷、制热能力是大多数追求舒适度的消费者考虑的首要因素。传统空调压缩机依靠其不断地“开、停”来调整室内温度,容易造成室温忽冷忽热,并消耗较多电能。变频空调则依靠压缩机转速的快慢达到控制室温的目的,室温波动小、电能消耗少,其舒适度大大提高。

张崧:美的依托温度恒定、快速制冷热,不间断运行、内外双静音、制冷不干燥这五大核心支撑,实现了用户完美舒适的体验,美的变频空调开机后,就直接进入高频状态,以最大冷(热)量及最

快的速度达到设定温度;而美的变频新品10Hz的超低频技术,加上其精准控制可达到±1赫兹,对空调冷(暖)气输出量进行精确调节,达到行业领先的±0.2℃精确控温,避免了定速空调容易造成忽冷忽热的现象。

施业传:变频空调可根据环境温度自动选择制热、制冷和除湿运转方式,使居室在短时间内迅速达到所需要的温度并在低转速、低能耗状态下以较小的温差波动,实现了快速、节能和控温效果,一般可省15%以上的电力,还可使压缩机寿命更长,更提高了人体舒适度。



中国电子商务协会副秘书长
陆刃波

主持人:从9月16日起,美的空调及冰箱在郑州掀起“拼了!赚了!”大型团购“惠”活动,目的是进行新一轮变频空调普及风暴,这也是美的成立制冷集团中国营销总部第一次联合行动,并升级为变频空调和冰箱行业的全面战争。

张崧:此次美的活动所发布的“银河”1180、F180、G180、H180这四大系列变频空调新品以及冰箱行业典型代表美的凡帝罗系列冰箱集体亮相,从2009年度的挑战者角色转变为2010年度的领导者角色,美的空调有义务、有责任为变频空调下一步在国内的发展指引方向。美的也需要用产品来证明和巩固自己的领导者地位。

施业传:今年中秋和国庆双节只是变频空调全面竞争的第一幕,今后变频空调竞争的激烈程度将会远远大于往年,尤其是高端变频空调市场的较量,将达到白热化。但无论如何,美的对变频空调掀起的这场价格风暴,最终受益的还是消费者,而消费者的认可,将直接决定着这一行业领域的前途。

陆刃波:美的此次发动变频空调大战,将

直接带来家电战场的四大信号:第一,变频空调的价格瓶颈全面打破;第二,在变频空调价格高压之下,引发空调市场的不稳定因素;第三,决定2010年空调各大品牌争夺的主战场在变频空调上,谋取变频空调的霸主才是未来空调市场真正的霸主;第四,空调从低端市场打向高端市场给家电行业一个信号,家电的价格战到了全面升级的时候。

海信蓝媒LED液晶“剑”系列全球“首映”

9月16日,海信蓝媒LED液晶电视“剑”系列全球首发式在北京举行,随着“剑”系列的集中上市,海信蓝媒LED液晶电视涵盖了19英寸至55英寸共10个液晶电视尺寸规格,从而使海信一举成为全球推出LED液晶电视产品规格最多、产品线最完整的企业。

海信电器总经理刘洪新昨日表示:“海信准确把握CRT电视向平板电视升级以及普通CCFL液晶电视向LED液晶电视升级的重大机遇,今年城市市场已经全面撤出CRT产品,率先完成了从CRT时代向平板时代的迅速转身,目前海信研发重点也已全面向LED领域转移,预计两年内,海信在城市市场主力销售产品将全面升级为LED液晶电视。”

海信蓝媒LED液晶电视继承并发展了海信蓝媒系列网络多媒体液晶电视强大的网络多

媒体功能,可以浏览网络新闻、天气、股票等资讯,收听最新在线音乐,并新增了在线观看视频节目功能,是一款真正的网络多媒体LED电视。

蓝媒LED液晶电视除了具备高画质和强大多媒体功能外,在节能、薄型化设计方面更具优势。

值得一提的是,海信蓝媒LED液晶电视采用科学超薄液晶技术,46英寸“剑”系列蓝媒LED液晶电视,最薄处仅为1.65厘米。

刘洪新表示:“根据海信的发展规划,海信将在电视液晶模组与整机一体化设计与制造方面继续加大资金投入,在原有3条模组生产线的基础上,新建5条液晶模组、电视一体化生产线和5条LED背光生产线,进一步掌握液晶模组和关键部件的核心技术,实现技术和产品的

差异化,提高整机产品竞争力,赢得更大的市场胜势。”

工业和信息化部副部长、中国电子视像行业协会秘书长白为民称,海信蓝媒LED液晶电视的集中上市是海信多年来在液晶模组和LED背光研发领域研发成果的又一次成功转化。

海信自2004年开始连续六年保持中国平板电视市场第一的位置。今年1~7月份,海信液晶电视以16.99%占有率继续高居榜首,市场优势地位不断扩大,此次海信选择在国庆黄金周之前率先亮“剑”,为消费者提供全系列LED液晶电视产品,必将引发一轮LED液晶电视的消费热潮。随着LED技术的不断成熟和完善,以及海信等中外领先品牌的大力推动,LED液晶电视全面取代传统液晶电视已成为大势所趋。李无双

参与要经常 总有中奖时 9月11日读报有奖名单 (第三十期)

奖品虽轻,但会带给您一份好心情。现在读报有奖开办到第30期,在参与的过程中经常有读者说:自己参与了为什么没有获奖?于是便失去了耐心,在此,编辑要说的是有的读者在早晨5点多就开始发短信,除了抢发之外,在选定中奖名单时,我们还考虑了连续中间次数等因素,所以说只要您一直参与,一定会有中奖的机会。最后,提醒读者,由于是抢答,参与的时间要早,同时,请参与者留下姓名和联系电话。下面5位是第29期获奖名单:

中献忠 1393855XX18
魏魁锡 1361386XX05
张兆丰 1378345XX16
李胜利 1334384XX24
孙爱菊 1598183XX69

本期“读报有奖”由“海信蓝媒LED电视”提供精美餐具一套。读者用手机短信或邮件编辑题号和答题序号(注:留下姓名),发短信至13203810263。答案在当日晚报B叠“第一商业”、“第一卖场”或“第一家电”版面。有效答题时间截止至当晚8时。中奖结果刊登在每周五“第一卖场”或“第一家电”“读报有奖”专栏中。读者也可拨打咨询电话(0371)66616068-380查询。获奖名单刊出后,获奖者需在7日之内持有效证件到位于郑州市管城区紫荆山路60号金成国贸1208室领奖。逾期不视为弃权。

本周读报有奖题目:

- 1.首创低频多少赫兹,海信空调双模技术国际领先。
 - 2.“XX”消费海尔整套家电成首选。
 - 3.9月X日,五星电器南阳路店500万资源砸向市场。
 - 4.国美X亿大单爆出家电全年“抄底价”。
- “海信蓝媒LED电视”温馨提醒,请获奖读者及时领取奖品。 晚报记者 樊无敌

2010冷冻年,进攻 志高空调启动新战略

14日,志高空调在河南召开2010冷冻年经销商大会,发布了新的市场策略。据志高空调董事长李兴浩透露,2010冷冻年志高将继续推行稳健发展战略及稳健进攻战略,继续保持绝对的市场攻势,全面做好价值工程,加强深度营销,提升品牌价值,努力为顾客提供最优质的产品和服务。

李兴浩说,就国内家用营销而言,将以“整合资源、快速反应、营销创新、价值共享”为总的指导思想,以消费者需求和市场竞争为导向为原则,响应国家“节能减排”号召,全面贯彻实施国家“节能产品惠民工程”。

李兴浩表示,将大力推动产品的结构调整和优化,同时,通过新材料、新技术的使用及先进管理模式借鉴,继续走总成本领先路线,进一步彰显志高卓越技术和制造优势,全力打造“高效节能的技术标杆、阳光惠民的价格标杆、政府采购的价值标杆”等三大标杆。同时,通过新材料、新技术的使用及先进管理模式借鉴,继续走总成本领先路线。服务方面,将继续坚持“品质服务,超越期待”的服务理念,进一步诠释“零配件终身免费更换”既是服务承诺更是品质保障的核心优势,提升服务满意度。

业内人士认为,2009年度,志高成功实现香港上市,节能惠民连摘桂冠,中标上海世博会等重大工程,变频摆擂挑战全球、海内外销售稳健增长,此等为其日后的可持续快速发展奠定了雄厚的基础。目前开盘工作又率先发力,各种优质资源纷纷聚集,新年度的表现值得期待。 李无双