



美的整合空冰洗 剑指白电新帝国

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:11月7日,美的制冷家电集团销售公司总裁陆剑锋在郑州举办的“三军聚首共赢共享”上宣布,将对家用空调、冰箱、洗衣机产品的营销平台进行整合,并发布了未来市场发展的举措和战略目标。这是继科龙收购控股海信白电家电资产,海尔集团整合旗下白色家电资产后,各品牌解决同业竞争问题的又一突破,由此被业界视为白电行业版图将有美的系、海信科龙系、海尔系三大寡头格局初现。

张崧:统一的声音,统一的策略,给消费者统一的认知,而整合后的郑州美的制冷产品销售公司将同时经营空调、冰箱、洗衣机三大家电产品,通过三个产品各有优势的销售网络体系和服务体系的整合,在渠道的渗透率、网点的覆盖率、品牌的影响力等三个方面都实现了非常大的进步,并给经销商、消费者带来全新的形象。

洪仕斌:美的小天鹅-荣事达-华凌,海信-科龙,海尔集团三大集团的重组完成后,其在白电行业的布局也基本成型,最终实现从上游原材料采购、研

发到下游销售渠道资源的共享,产业链协同效应逐步显现。这也预示着国内白电市场几大巨头之间的争霸战会更趋激烈。导致强者恒强的局面将进一步引领未来白电行业的市场格局。

庞亚辉:美的此次整合将进一步发挥多品类、多品牌产品集团军作战优势,大幅提升美的系的综合竞争实力,必将对未来家电业竞争格局产生深远影响。至此,美的系、海尔系等家电巨头集团化作战趋势明显,家电市场新格局呼之欲出。

主持人:目前国内已经成立了多家的家电业集团。美的系的“横空出世”,这是否代表一种产业方向?将给市场带来什么?对消费者而言,产业的变革,又能产生哪些民生影响?

张崧:现在的竞争中,这种多产品线的整合,这种大集团的整合是一个行业的进步。一个企业在某一个产品中有优势的时候,它可以把这种优势复制到更多的产品线上,这样一个集团就出现了。对于消费者来说,在郑州,美的系会给消费者带来全新的购物体验。2010年,我们准备在本地区构建40家的美的旗舰店,消费者能在这家店里实现一站式购物,空调、冰箱、洗衣机、美的小家电等,这就相当于一个综合类家电卖场。如果对美的的品牌有一定认同,在这个旗舰店消费,是很方便的。

庞亚辉:资源整合之后,各大“家族”之间的争斗将会更为白热化。首先是未来两年中国白电冰箱产业内需市场继续看好。在看到行业利好的背后,也应看到,中国白电产业“马太效应”正在显现,强势品

牌借势变得更强大,而弱势品牌逐渐变得不适应市场,甚至淡出人们的视线,因此,2010年更多的是靠服务和产品来赢得市场,赢得消费者;其次对消费者来讲,多种产品给消费者提供更多的选择,打破同质化现象的同时,也会给企业带来更大的竞争,于是新产品纷纷面世,并得到不少消费者的认可。

洪仕斌:近年来,随着价格战向价值战的转化,中国白电市场一直保持了平稳的发展态势,但不可忽视的是,巨头的较量已回归技术本身,而随着人们消费需求的不断提升,具备节能、健康、时尚外观的白电产品日趋成为市场的主流产品。由于市场传播机制日益完善,消费者的消费观念也逐步提高,多年来,凭借自身的独特优势,美的等逐渐从众多白电制造商中脱颖而出,并形成集团作战,逐渐确立了业内巨头的优势。

主持人:郑州美的制冷产品销售有限公司成立后,正在酝酿2009年以来力度最大的市场攻势,参与品牌涉及旗下美的、荣事达、小天鹅、华凌四大白电品牌,来打响2010年白色家电市场第一枪,是否会刷新郑州白电市场的竞争格局。

张崧:美的即将开展“三军聚首,全城盛惠”等促销活动,全面启动冬季攻势。美的要成为郑州区域销售规模最大、消费者最满意、最具成长前景的白电品牌。因为美的作为国内家电行业的龙头企业,此次空调、冰箱、洗衣机营销平台的整合,必将发挥出资源整合的最大优势,决胜未来市场竞争。

庞亚辉:此番美的旗下的空调、冰箱和洗衣机重组完成以后,其白电市场占有率有望达到22%,而

发动着空调、冰箱和洗衣机全线产品今年以来力度最大的市场攻势,目的是进一步强化在郑州区域的白色家电领导者地位。

洪仕斌:面对充满机遇与挑战的2010年,美的整合旗下家用空调、冰箱、洗衣机产品营销平台后,进行新一轮的攻势,一方面将充分利用多品类、多品牌竞争优势与渠道资源优势,继续稳固行业领导地位;另一方面提升美的整体业务的综合竞争实力与盈利能力。



中国家电营销委员会理事长 洪仕斌



中国家电研究、品牌和危机管理专家 庞亚辉

■朱言辣语

事件:三星冰箱再次上黑榜

近日,三星冰箱因产品存在安全隐患,除霜系统存在缺陷,可能导致除霜系统内部短路,从而引起事故被国家质检总局“警告”。

点评:这是继三星宣布对一款发生“自爆”事件的双开门冰箱实施全球召回后,又一次上黑榜,而此次三星问题冰箱属于系统缺陷,对任何企业而言,必须对类似产品实施召回,是必须负的责任。更深次的原因是,厂商对自身产品品质、质量缺乏足够的底气和信心,对召回制度的价值有误解,但由于中国市场面积很大,建议企业考虑适当延长召回的时间,这样可以保证操作过程更加透明有效。

事件:三联股权纠纷案再起波澜

11月27日,*ST三联公告称,三联集团不服山东省高级人民法院就*ST三联(600898)2700万股股权拍卖合同纠纷案的民事裁定,再度向最高人民法院提出上诉,并获受理。

点评:在*ST三联面临退市危险的时候,官司的升级无疑为*ST三联的前途增添了更多变数。根据规定,已经连续两个会计年度净利润为负值的*ST三联,若2009年度继续亏损,股票将被暂停上市。而*ST三联发布的中报显示,2009年上半年三联集团实现营业收入4.52亿元,较去年同期下降44.7%,净亏损高达1107万元。

事件:联想重回手机行业

11月27日,联想集团宣布准备支付1.54亿元现金,余下4600万美元将以8089万股份支付回购联想移动,重回手机业务。

点评:联想集团于2008年1月份宣布出售手机业务,此次联想之所以急于回购手机业务,与中国3G网络的发展完善有关,别说是联想,就连戴尔等电脑厂商也开始发力手机市场,归根究底都是因为中国3G市场潜力太大,任何人都想从中分一杯羹。

事件:*ST夏新拍卖标的遭流拍

截至12月2日,夏新总计近2亿元的拍卖标的频遭流拍,仅成交近8500万元。

点评:实际上,12月31日,是*ST夏新破产重整的关键时点。此前,*ST夏新于11月25日公告称,厦门市中院已裁定批准了公司破产重整计划,并将拍卖包括存货类物资、债权、房地产、股权和手机相关业务等资产。但厦门市中级人民法院对夏新电子持有的这部分限售流通股申请冻结并办理了冻结手续,冻结期限自2009年11月30日起至2009年12月31日。

事件:工信部为液晶面板踩刹车

3日,工信部正式下发《关于抑制产能过剩和重复建设引导平板玻璃行业健康发展的意见》严格市场准入,并且叫停新建和扩建项目。

点评:过去一年时间,TCL、京东方等企业不惜巨资投资液晶面板项目,三星、LG、惠普、奇美等企业也加紧在大陆布局,总共有7条液晶生产线落户中国。但是,受国际金融危机的影响,原本产能已严重过剩的平板玻璃行业2008年全年行业濒临亏损。今年上半年,全行业亏损4亿多元。尽管前三季度已经实现扭亏为盈,但形势依然十分严峻。

事件:家电下乡维修率高达12.6%

3日,中消协发布的“家电下乡产品使用及售后服务状况调查报告”显示,家电下乡现隐忧:维修率高达12.6%,最低的三类产品分别是电脑、热水器和洗衣机。

点评:这说明家电下乡产品的维修服务水平和质量都需要提高。部分不良企业借家电下乡名义,向农村销售库存产品。部分企业售后服务严重滞后于产品推广,一些地区出现了“家电下乡销售快,售后服务跟进慢”的现象,有关部门应加强对产品的质量监管,消除消费者购买产品的后顾之忧。

距12月12日创维酷开LED团购会仅剩1天

购42英寸酷开LED最高优惠3000元

创维酷开LED团购快要开始了,请拿起您的电话快来报名吧。提前报名礼品多多,活动前预交50元即可获赠3-20万全家保险,一台也团购哟。截至目前报名人数已逾900,热线还在进行中……

1.也许您听过创维酷开TV,看过湖南卫视的挑战麦克风,但你了解创维的酷开LED吗?

- 创维酷开LED,娱乐薄时代
- A. IPS 硬屏LED-品味科技蓝
- B. 在线酷影-上网看电影
- C. 酷K-爱就K出来
- D. 酷开学堂-轻松学英语
- E. 音乐相册-听音乐秀照片

2.与传统LCD相比,LED液晶电视的优点:

- 超薄,环保节能,寿命长,色域宽广。
- 3.什么是团购?

团购是从原来集团或工程大批量购买获得较低价格的购买方式演变而来,现在泛指个人消费行为,是多个消费者联合起来批量购买某一种商品获得低于零售价的一种新的购买方式。

4.团购适合哪些人群

- A. 生活品质要求较高、时尚的消费人群并不缺钱,但希望把每一分钱都花到刀刃上。
- B. 理性思考、做事有计划、购物理性化。
- C. 上班族、工薪阶层,善于理财,有强烈的经济意识的人。
- D. 不了较市场价格,或缺乏此类商品知识的人群。
- E. 不会砍价或不喜、不屑于、不想砍价,还不想花冤枉钱的人群。

5.创维酷开LED团购的宗旨

创维电视人始终走在行业的最前沿,引领着家庭娱乐电视向更高的方向发展。本着“健

康美妙生活”的企业理念,把最好的产品带给您,把最大的实惠送给您,这次活动郑重承诺:实实在在团购,杜绝弄虚作假。

6.怎么参加团购?

- ①现场领取团购卡: 市区各大卖场创维专柜填写团购资料 领取团购卡 12月12-13日凭团购卡购机
- ②电话领取团购号: 拨打热线 66613503, 66613501, 65669850 电话登记资料 领取团购号 12月12-13日凭团购号现场购机

活动时间:12月12-13日

活动地址:郑州市各大家电卖场创维专柜