



主持人:朱江华



海尔集团中南大区总经理 程传岭



河南永乐生活电器总经理 丁宁



中国家电产业研究员 沈闻润

# 2010年消费新看点 流行买成套家电

主持人:自2008年初到09年底,市场消费的很大变化是成套电器销量大幅度提高。不少消费者在选购家电时只认准同一品牌,把几乎所有需要的家电都置办齐整,这在家电市场已经成为一种全新的消费趋势。同时,“家电成套买”也成为2010年中国家电消费市场流行曲,那么,为什么成套家电越来越受欢迎?

程传岭:目前能达到满足消费趋势的能力,有更高的服务标准以及要有在网络家电上实现突破能力这三个标准的,只有海尔。这倒不是厚此薄彼,而是客观存在的事实。首先,无论是白色家电还是黑色家电,海尔拥有在国内市场占有率第一,这个独一无二的优势,是海尔达到第一个标准的最根本的保证。第二,海尔拥有世界一流的洞察消费者潜在需求的网络、机制和文化氛围,这是海尔能够达到这一标准最核心的优势。因此,海尔根据消费者的不同需求,将套餐型号分为时尚、环保、节能、健康、尊贵等套餐,共组合成十八个套餐系列。只要用户提出自己的消费需求,海尔就能为其列出相应的消费方案。

主持人:据国内著名市场调查研究公司零点研究咨询集团对上海、广州、北京三地的居民进行定量调查显示:约80%的购房者都会为自己的新家成套购置家电。这一比例给家电业带来的利润空间相当巨大,但是价格因素是消费者最敏感的话题。

丁宁:据河南永乐生活电器家电卖场的信息显示,元旦期间,成套家电比去年同期增幅126%,而市场还有较大的上升空间,但从元旦市场销售来看,消费者对成套家电产品消费最大的诉求还是价格,性价比提高是成套家电越来越受青睐的主要原因。

沈闻润:成套家电要成为家电市场主流还得再下工夫,因为简单的产品搭配“拼凑型”组合,和简单以价格为核心的多品都不可能真正打动消费者。目前国内的综合家电制造企业由于技术开发投入和生产经验积累必须做到所有产品线齐全并代表每个品类

丁宁:实际上,能够出现家电成套买的趋势,最根本的原因是这种方式符合了消费者消费心理的变迁。除了人们在购买时更方便、享受服务时更方便外,心理感性诉求能够得到满足,则更是潜在的重要因素。随着网络家电时代的到来,购买同一品牌的家电,消费者更有利于通过网络营造所追求的无处不在的生活状态。

沈闻润:现在消费者越来越理性,在消费的同时也更注重产品的品质。选择一个品牌的成套电器,市民首先考虑的是同品牌的东家将来维修比较方便。其次,现在的市民越来越注重家装的整体效果。此外,无论从外观工艺、技术质量还是环保健康角度来看,都相对比杂牌家电有品质保证。

都是顶尖的,这样的成套家电组合才会有核心竞争力,也会去影响消费者的搭配习惯。

程传岭:从目前已在各家电卖场销售的成套家电产品来看,其总体销量还算不错,因此海尔在郑州家电卖场设置生活体验区,整合海尔成套产品进行现场展示销售,同时体验区将会根据不同的户型设计,展出整套家电、整体厨房等用品,给顾客以更为直观的现场感受。目前进入家电卖场的成套家电将定位为中高端产品,突出设计和功能上的个性化。在价格方面,将区分单台零售价和整套购买价,消费者整套购买将更加实惠。

主持人:为提前引爆“春节”市场,1月18日,郑州海尔宣布:从1月23日~2月14日举办“海尔整套家电贺新岁,10重豪礼惠中原”活动,以整套变频节能家电为主打产品,覆盖郑州市区国美、永乐、苏宁、五星、大商及海尔销售服务中心等更多商场,给消费者的实惠也将更大程度地释放。

程传岭:与元旦小长假的营销活动相比,海尔此次春节营销活动力度更大。活动受惠人群涵盖整套购买、单件购买、新婚人群,甚至普通来店咨询的消费者也有礼品限量赠送。而消费者购买海尔任何一款家电,均享受海尔“1+5”成套增值服务,一次就好,即产品安装服务一次就好;为您安全测电并提醒安全事项;为您讲解产品使用、保养常识,指导正确使用;对产品进行维护和保养;如有新的购买要求为您提供上门设计、送货、安装、维保一条龙服务,服务完毕并将现场清理干净。

沈闻润:在国内,海尔也早已开始了成套家电的探索,特别是海尔首次推出了U-home成套家电解决方案,为买成套家电提供了超过家电本身的价值。它不但为家电成套买提供了技术支持,也提供了社会资源的支持。它无疑将成为家电成套买理念最有说服力的抓手。这种超值的购买方式,无疑将吸引更多消费者的目光。

丁宁:未来的家电企业是什么样?海尔力推成套家电产品或许能让我们看到未来:海尔的最终目标是将以家电为基础,以网络为平台的体系,与社会的娱乐服务、售后服务、医疗服务、社区服务以及物业、安防、家政、购物等多种与人们生活密切相关的服务综合在一起,提供网络化、人性化、智能化的服务。这样的家电企业显然已不再是传统意义上的家电企业。

**Yolo 永乐生活电器**

**买家电就到咱身边的永乐**

**价格直降! 赠品加送! 重重巨惠!**

1.23 来经三

盛大开业

23-25日热卖3天

巨惠狂潮

**新春送健康**

开业期间购物满500元即送价值**220元**免费体检卡

彩电/冰箱/洗衣机/空调/电脑

满**1000元**平均直降**200元**

再送超值礼品

厨卫/小家电/手机/数码

全场**6折起**起售

再送新年大礼包

50台液晶电视

80台洗衣机

100台冰箱

200个微波炉

300个电磁炉

500个电饭煲

海量赠品 **3天送完**

先到先得 送完为止

**Haier**

你家的电视**模卡**了吗?

功能随需升级 画面更清晰

模卡**LED** 新一代多维背光LED电视

黄金超薄

Haier 模卡 M-card

随需升级的模卡电视 按需定制的电视模卡

**贺海尔CES展推出 全球首台无尾电视**

——海尔模卡LED普及盛宴与您相“惠”——

<b>7990元</b>	<b>9990元</b>	<b>7990元</b>	<b>9490元</b>
LE40T3	LE46T3	LS42T3	LS47T3

均送M100(可升级模盒)+M25(网络多合一卡)+价值300元底座

**购买模卡系列电视 均送数字机顶盒一个**

全国服务监督电话: 400-811-3336

河南服务咨询电话: 0371-63698877

**经三店** 东凤路 0371-65659025

二七广场店 66267003 花园路店 86026582 建文广场店 63697376 交通路店 68189300 集团采购热线 15093308880

商业大厦店 67444257 陇海路店 67976703 融元广场店 65785915 巩义中方路店 64391291 13603846963

南阳路店 63664012 大岗路店 68632991 凤凰路店 66382225 巩义新兴路店 64560900

19元 39元 99元

价格保障 退货保障 换货保障

统筹 张浩 主编 朱江华 美编 任艳华 李丹 校对 薛梅 版式 陶莎