



日前,国美电器联合空调厂家签订2010年首批109亿元大单,其中高效空调和变频空调成为主体。国美电器副总裁李俊涛表示,国美将联手力推变频、高效定频空调降价,加速替代高能耗空调。3月3日,“电器新生活提案 2010 国美空调趋势发布会”在广州召开,会上,由国美电器等多家家电渠道及中国电子商会、中国家电市场联合调研课题组共同发布了《2010 年空调市场消费趋势报告》(简称《报告》)。

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

国美百亿节能大单淘汰高能耗空调

析,受益于政府“节能产品惠民工程”的实施,高效空调的市场均价由3000~4000元下降到2000元左右,与4、5级能效产品价格基本持平。此外,国美等核心渠道商持续推动高效空调降价,加快了高效空调的普及化速度。“2010年中国空调市场空间巨大,从更新换代时间上讲,1990年~2004年是家电的第一轮消费高峰,考虑到耐用家电产品有8~10年的使用年限,新一轮的家电更新高峰已经到来。”国美集团副总裁李俊涛称。

据悉,国美已经取消了3级及以下的高能耗空调产品,而部分城市计划将逐步取消2级能效产品,打造一级空调节能型卖场。《报告》称,2010年,空调降价将持续进行,价格有望普降10%,除定速高效空调,变频空调也首次进入了家电下乡补贴的政策范畴,上海等城市也在考虑推行地方版的变频空调补贴政策,同时10%的以旧换新补贴政策持续推行,在各种利好政策的推动下,高效、变频空调的销售价格下降幅度更大,有望达到20%。

厂商的共同推动也将大幅促进变频空调的普及,2009年全年变频空调同比增长128.4%,整个行业开始发力变频空调市场。目前,制造企业的批量生产使得变频空调成本降低,而国美电器零售关系变革进一步推动了变频空调的降价。据了解,国美电器在2009年逐步改变了与供应商的合作模式,在卖场管理、规范合同、进场费方面进行了科学的整合和修订。

国美数据表明,变频空调同比提升明显,且在国美等家电连锁渠道的增长率要远高于行业平均水平。“随着多重因素的共同作用,变频空调正式进入平价时代,”李俊涛介绍,“2009年,国美系统变频空调占比由16.7%上升至29%,呈现高增长态势,如果说2009年是变频空调的过渡期,那么2010年将成为变频空调真正意义上的普及元年。”

签约四大空调品牌 共同服务世博

从销售渠道上看,家电连锁份额逐渐扩大,尤其是在一二线城市,大家电连锁卖场已经成为空调指向性渠道,2009年国美空调销售额达到115.7亿元,占国内空调市场的13.9%。2009年国内变频机占比增长4%;定频高效产品增长14.8%,国美变频机占比增长12.3%,国美高端品牌及中高端型号的销售占比大大高于市场。据国内家电研究课题部门数据显示,国美在一二线城市连续十年一直保持空调销售第

一,成为中国家电连锁第一空调渠道商。

在广州举行的2010国美空调趋势发布会上,国美与众空调供应商签订了一份数额高达109亿元的采购协议。其中,海尔、美的、格力、伊莱克斯四个品牌的订单合计达55亿元,占总体采购金额的50%以上。此外,由于目前空调销售呈现套购趋势,有38%的消费者会单次成套购买多台空调产品,因此国美也定制了大量套机组合产品,对套购的消费者给予更多的价格优惠。这些细节体现了国美在低价基础上更加重视采购的精准化和市场化。在精准营销方面,国美已经走在了同业者的前面。

国美三月启动空调服务战

2010年,国产空调凭借价格优势以及国美等本土龙头渠道的强势推广,行情持续看涨,据国美集团副总裁李俊涛介绍,2009年国美体系内国产空调的销售中,国产品牌空调市场份额达到77.4%,相比2008年增长4.8%。此外,据国美系统销售数据显示,随着市场消费能力和居民住房空间的增长,挂机1.5P和柜机2P以上的空调份额稳步提升,均提升了3.7个百分点。

一直以来,空调被业界认为是“看天吃饭”的商品,3月本来是空调的销售淡季,但从2009年销售状况看,空调销售呈现淡季不淡的常态销售格局。“由于淡季价格低廉,很多消费者都选择在商家反季销售时购买空调产品,因此国美会在3月这个淡季推出大型促销活动。”国美集团副总裁李俊涛表示。

空调历来有“三分质量,七分安装”之说,除了商品自身的性能和质量,专业的安装和售后服务也是消费者完美体验高科技产品的重要环节,为此,国美电器在差异化服务上精耕细作,建立了完善的配送、安装、维修等后台服务体系,据悉,国美准备上万辆配送车辆、5万专业安装维修师为消费者提供专业的服务,同时还有超过500个呼叫中心客服人员随时为消费者解决在购物和使用商品中可能出现的任何问题。3月份,国美将开展“空调免费清洗和保养服务活动”,消费者2007、2008年度在国美购买的空调,将享受上门免费清洗和保养服务。消费者只需拨打国美呼叫中心电话400-811-3333,各城市分部的售后服务部将统一登记派工。同时国美呼叫中心将进行客户回访、满意度调查服务。这次空调免费服务活动中所产生的保养费用,将由国美体系自行承担。

每周声音

张近东:苏宁香港开店暂不考虑利润

在香港未来的具体连锁发展上,苏宁将实施自主开店。在22家门店基础上,苏宁计划在3年中每年开出10个门店,3年内店面总数达到50家,但未来3年对销售利润没有大的指望,最重要的是建立国际化平台。苏宁董事长张近东就“苏宁进驻香港”表态时透露。

于清教:家电巨头豪赌央视广告的背后

企业不惜斥巨资代价争夺央视广告,传统的思维是一定傍大款、利益最大化,一方面央视的资源地位和垄断性经营彰显其独特魅力;另一方面企业看重的是品牌价值传播的最大化和高曝光率,还有消费者接受信息的模式和习惯也凸显了供求矛盾。翻开16年来参与央视广告标王盛宴的品牌名册,不乏被巨额广告费拖累甚至导致企业覆灭的血泪故事,尤其是家电业的爱多、步步高、熊猫、夏新在过足了“标王瘾”之后,已经逐渐归于沉寂。中国家电资深专家于清教就“家电企业不惜斥巨资代价争夺央视广告”表态。

刘海中:上市公司未虚增销售收入

公司历年收取的商业票据均进行了正常的收款结算,不存在任何虚增。而知情人范德均原系长虹公司员工,1998~1999年时任公司销售处湖南管委主任,其间因涉嫌职务侵占被司法机关追究刑事责任,判处有期徒刑七年,公司依法与其解除了劳动关系。但他出狱后通过各种方式反复纠缠公司,要求公司为其“平反”,并“退还”全部赔偿款77万余元,但长虹拒绝了范本人的要求。对此,范德均多次对公司扬言,利用可以利用的一切工具和手段报复长虹公司。长虹公司新闻发言人刘海中就“四川长虹虚增50亿销售收入”的报道正面回应道。

李兴浩:节能惠民政策应建长效机制

“节能惠民”是民心工程,是一个好政策。国家应该建立一个推广节能惠民产品的长效激励机制,并对一些企业的节能技术创新产品给予专项节能奖励,使这项政策更好地延续下去,特别是对于能效标准即将升级的定频空调来说,应该给予额外的奖励,只有这样才有利于刺激有能力的空调企业不断研发出高效的产品,在实现整个空调行业技术升级的同时,实现更大节能减排目标。志高空调董事长就“节能惠民政策或将取消”表态。

罗清启:外资家电连锁在华短期没戏

目前,麦德龙宣布将与鸿海合作在上海开设首家家电超市,日本的山田电机也宣布将在沈阳开设第一家连锁店。外资家电连锁进入中国市场后,在相当一段时间内,将处于店态与业态的测试阶段,在他们未找到适合中国市场的运营模式前,难以对现有的家电零售格局产生冲击,本土家电零售渠道仍将主导国内家电零售格局。中国家电资深评论家罗清启就“外资家电连锁开店,对中国家电业有何冲击”表态。

洪仕斌:豆浆代替牛奶并不现实

应该说,豆浆机行业的蓬勃发展,2008年发生的“奶粉”事件占了很大一个原因。然而目前的情况是,经过一年多的冷却,奶粉事件已渐归于平淡,并且在政府加强监管下,使牛奶市场复苏,对豆浆机市场会造成极大影响。而豆浆更有一个最重要的缺点:2周岁以下的婴儿不能饮用豆浆,而这部分却是牛奶的首要消费群体。可见,用豆浆代替牛奶并不现实。中国家电商业协会营销委员会副理事长洪仕斌就“盛世下豆浆机的危机”表态。

降幅20% 变频空调进入平价时代

调查数据显示,当前,节能已成为消费者购买空调时最关注因素,关注比重达86%。由于高效空调享有国家的补贴政策,低能效空调正逐步被挤出市场,国美系统内定频高效空调份额由16.1%增长到29.5%。

目前,第三批“节能产品惠民工程”高效节能空调推广目录已经公布,共有27家4290款产品入围,一级能效产品成为主流产品。《报告》分

寻找30年老电视

长虹免费换50英寸护眼电视

3月3日,长虹急发“寻宝令”。只要你身边还放着这么一台寿命超过30年且还能正常观看的长虹电视,那么您就可以参与此次活动。长虹表示,只要是长虹生产的电视机,“年龄”越大,就越宝贵;参与的用户将有可能免费获得长虹50英寸欧宝丽护眼电视、42英寸网络电视和24英寸LED电视。

只要您或您的朋友拥有30年及30年以上可使用的长虹电视,就可将“宝贝”的购买凭证、产品出产铭牌拍照,附带本人身份证、联系方式,到就近的长虹卖场递交相关资料报名,参加此次“寻宝长虹”活动。也可拨打

400-811-7605进行咨询,或将照片发至bin.xie@changhong.com邮箱,长虹公司将汇总所有参与者报名资料,组织参评委员会,进行评比。

参评委员会将根据参加活动电视机的“年龄”,现有观看状态评出一、二、三名,分别获赠长虹50英寸欧宝丽护眼电视、42英寸网络电视及24英寸LED电视,并有机会将自己的30年老电视陈列入长虹博物馆,永久保存。活动参与者还可享有长虹电视3·15活动优惠中的以下条款:

1.3·15活动期间,购买长虹42英寸及以上液晶电视、50英寸及以上护眼等离子电视、网络电视820系列、LED920系列超薄网络液晶

即可享受原有质保期基础上免费延长1年的保修特惠。

2.全程无忧售后服务:全国12000个服务网点,24小时持续运行,20000多名工程师全程护航,无忧享受。

据权威机构统计,长虹电视已连续19年保持了全国销量第一桂冠。对于这一奇迹,行业资深专家、中国电子商会副秘书长陆羽波评价,长虹电视就是中国彩电业的缩影和模板。长虹发展和成功的原因:品质可靠、科技领先和消费者信赖。

樊无敌

信息速递

新亚手机力推十年庆

近日,新亚手机广场将迎来开业10周年的日子,新亚手机连锁各店面将推出各种促销活动进行庆祝。

3月6日至8日,凡在新亚手机连锁各店面购买手机,均有机会抽取新亚大奖,其中一等奖为笔记本电脑一台,二等奖为手机一部,三等奖为自行车一辆。消费者购买指定机型,新亚手机连锁还将随机赠送精美礼品。在新亚手机广场购机满100元送新亚高档手提袋一个,满1000元送新亚运动挎包一个,满2000元送新亚高档茶具一套。除此之外,还有数百款特价手机推出:三星E2120店庆特价299元抢购、诺基亚1208店庆特价188元、诺基亚新款2220S店庆特价688元、OPPO时尚翻盖新款A520店庆特价1598元。

百脑汇郑州店新妆亮相

2月27日,百脑汇郑州店在外广场举行了大型“新妆开业庆典”,2009年底百脑汇进行了全面的整改改造,到2010年2月整改改造全部完成。百脑汇本次装修目的在于让消费者看到一个消费更舒适、环境更宽敞明亮的卖场。本次百脑汇郑州店对部分区域的产品种类和席位进行了重新划分和包装。改造后的卖场席位更加美观大方。除此之外,百脑汇也将对员工制服、品牌Logo、商场标示以及企业文化等方面进行改变。软件部分的提升也是百脑汇升级改造的一大重点项目,其中包含新的服务理念、店员的素质等,百脑汇要求商家跟上百脑汇的步伐,建立一个更加和谐和完善的购物环境,带动中原IT业的再次腾飞。

中州通讯服务再提升

中州通讯作为海尔手机售后网点,近日在海尔手机服务方面进行了提升。尤其是推出的“1+3不等待服务”为海尔手机用户提供了很多方便。该项服务承诺30分钟内为用户检测修复完成,如果用户不愿意等待可以提供免费的周转机使用。

据介绍,海尔售后服务网点还推出了全新的业务,不但提供售后服务,还同时进行社区店的营销服务,为手机用户提供旧手机折价换新的便利。

用户在海尔售后服务网点购买手机,除享受旧手机折价回收之外,还可以享受到主机年内出现性能故障直接换新机的“只换不修”服务。