



主持人:朱江华



海信科龙营销公司副总经理王瑞吉



京东商城董事长刘强东



帕勒咨询有限公司董事罗清启

家电网购叫板传统卖场 厂商成渠道较量关键

主持人:互联网已经成为生活中不可或缺的一部分,改变了消费者生活形态的很多内容,但更重要的一点是改变购物的习惯。继京东商城之后,国美、苏宁都进入电子商务领域,那么在未来的几年之内这个格局怎么演变?您有没有趋势的判断?

王瑞吉:网上购物已经成为很多消费者的新选择。目前,一方面出现了京东商城、世纪电器网等具有一定知名度和影响力的专业网站,另一方面,国美、苏宁传统家电连锁巨头也相继开设自有网上商城、加快电子商务的推进力度等,并在刚刚过去的五一黄金周家电销售中分到了一块“大蛋糕”。但海信科龙还是积极建立自主网络销售平台,同京东商城和传统渠道共享利益。

刘强东:任何一家优秀的公司进入电子商务这个市场,对于京东公司都是一件非常好的事情,因为在中国目前B2C市场蛋糕是很小的一点,大家

都来分吃这个蛋糕,但你吃不到或者是吃得很小就会饿死,因此,今天谈竞争为时过早,而现在都是能够争抢线下销售渠道的份额,把网上的市场份额做大,这是当务之急。

罗清启:网购肯定是一个趋势,但价格的冲突、成本的冲突、厂家和零售商的冲突抑制着这个网络。一个网购市场的成熟,首先是信任的成熟,这个信用包括零售商的信用、制造商的信用,包括消费者的信用,结算方的信用,它是整个这个链条信用发育成熟的一个方式,所以,消费者早就准备好了,只要我们商家工作做到位,网购这种方式最终是被认可的。

主持人:日前,中国社科院发布的一份《商业蓝皮书》预测,2010年的家电网购总量将突破800亿元,成为2010年的商业热点。从目前来看,大连锁只是把电子商务作为自身渠道的一种补充,不会投入过多的资源在整个家电销售的大盘子中,这给专业的电子商务网站以机会,但能否让家电厂家为了电子商务而重新建立渠道体系成为关键点。

刘强东:京东网上商城2009年营业额近40亿元,并以46.7%的3C网购份额成为中国最大的B2C电子商务企业。这是金融危机爆发以来,成长速度最快的电子商务企业之一。2010年预计销售100亿元。因此,未来5年内,网上商城将成为国内家电连锁企业的最大竞争对手,并将迅速跻身国内家电企业的主流渠道行列,受到家电企业在产品、人员、促销等方面的大力支持和资源投入。

罗清启:无论家电连锁商是自建网上商城,还是厂商参与B2C业务,但事实上,家电企业正处在一个矛盾的状态。一方面网络渠道希望与厂商进行更加深入的合作,以期取得更加低廉的进货价

格,在更大程度上压制实体渠道;另一方面国美、苏宁等主流渠道则不断向家电厂商施加压力,迫使厂家边缘化网络渠道。一时间内,渠道之争成为网店、实体渠道、厂商三方实现自身利益最大化的一场博弈。

王瑞吉:目前消费者在网上购买的电子产品以数码产品居多,大型家电销售还不是家电网购的主流。电器类的网上购物仍以小家电为主,至于冰箱、电视、空调等大型家电,多数消费者还是习惯于到卖场中选购。从销售量上来讲,国美、苏宁们仍占据优势,供应商们不可能轻易放弃如此之大的销售平台,但会尝试与电子商务公司合作。

主持人:日前,海信科龙宣布与京东商城达成战略合作伙伴,将在新品发布、联合促销、定制包销、消费调研等方面展开深度合作。其中首批定制产品包括海信空调和科龙空调的高效节能系列产品。而京东商城包销金额总计将超过4000万元。

罗清启:海信科龙与京东商城达成战略合作,并大规模包销定制高效节能产品,体现出网络B2C正成为传统家电行业又一个重要的渠道模式,并开创3C行业电子商务的新型模式,也引领并推动B2C电子商务行业的快速增长和发展。

王瑞吉:针对即将到来的空调销售旺季,

海信空调和科龙空调系列产品将从6月12日起在京东商城以大幅度让利方式回馈消费者,其中高效1.2匹挂机售价在1500元左右。该产品按照6月1日起实施的新国标,达1级能效。同时,通过与京东商城的合作,给近4亿之众的中国网民带来超值的网购体验。

刘强东:高效节能空调是海信科龙的传

统优势,此次由京东商城定制包销的两个系列均为海信科龙定速空调产品中的佼佼者,也是海信科龙的空调节能技术优势转化为市场优势的突出体现。同时,借助京东商城超过800万的用户以及覆盖全国的配送网络,海信科龙节能高效空调商品将得以迅速普及。

近日,又一项让国人骄傲的发明专利在海尔诞生,热水器的金刚三层胆技术获得了国家发明专利。该技术以其极优的抗爆、抗溶、抗酸性,通过16万次承压检验,远超美国UL标准(10万次),该技术解决了中国水压不稳对内胆引起的冲击造成的内胆容易漏水的问题,有效保证了内胆的使用寿命。

海尔金刚三层胆获发明专利

中国水质复杂,了如指掌方能提出对策。电热水器的内胆寿命问题一直是困扰热水器行业最突出的难题,热水器内胆一旦漏水,则代表热水器寿命中止,给用户带来不便与经济损失。而中国各地的水质有很大的不同,很难找出对所有水质都有效的内胆保护技术。

海尔热水器通过模拟各地水质及供水条件,对内胆使用寿命进行试验,确保内胆在全国不同水质条件下的使用寿命。特有的金刚

三层胆,采取国际先进对焊技术、搪瓷设备、世界500强企业特殊配方的搪瓷专用超细粉末,采用世界先进的烧结工艺,精密890℃高温烧结而成,形成致密三层胆。包含搪瓷层、密着层、脱碳钢板层,使得抗溶、抗爆、抗酸性大大提高,从而延长热水器使用寿命。

八年质保,有金刚才敢揽瓷器活儿

不同于发达国家规范的用水、用电环境,我国目前的水电环境比较复杂,这样专门针对我国具体国情研发的金刚三层胆技术,在全国

调研的基础上克服了这一点,全国各地的用户都可以享受到安全、寿命超长的电热水器。相比很多在中国“水土不服”的洋品牌,国产企业对国内环境、生产产品的考虑,相对于外来品牌明显占据了先机。

目前在电热水器内胆方面,达到承压10万次的品牌已经为数不多,做到16万次承压检验,超越欧美UL标准(10万次)的,目前只有海尔电热水器的金刚三层胆技术,这充分保证了内胆的使用寿命。

晚报记者 樊无敌

空调“双政”实施 美的空调率先完成高效布局

率先推出八大系列新一级能效新品

对于空调“双政”对行业及企业的影响,空调巨头美的早已开始布局,并对产品结构做出及时调整,现已完成产品线整体能效升级。记者从美的中国营销总部相关负责人处了解到,美的空调将积极响应国家要求,在第一时间推出一批新一级能效空调,产品涵盖中高端和经济型。

据介绍,即将全面上市的美的新一级能效空调共计八大系列42个型号,普遍能效比达到3.7以上,其中最高的一款产品能效比将超

过3.9,远远高出了国家规定为3.6的1级能效门槛,省电效果将更加明显。

持续领跑变频空调市场

6月1日将正式调整的空调节能惠民补贴新政引起了一系列连锁反应:高效变频空调与变频空调产品之间的价格差被迅速缩小,这对于变频产品的推广普及是一个利好,将对变频空调市场的规模化销售起到积极的推动作用。

对此,美的中国营销总部相关负责人认为,6月1日实施的空调新政,将拉动变频空调

整体上扬,对于变频普及将是大大的利好。

作为变频空调领域的“领头羊”,美的对变频普及的推动不遗余力,并以32.14%的市场占有率继续领跑2010年冷冻年度变频空调市场。目前,美的变频空调共13个系列、70多款产品同步上市,产品数量最多、产品线最广。特别是,美的无氟变频新品“银河H180”和“银河M180”,其无氟环保冷媒R410A、10赫兹超低频运行技术、变频三级能效等级和时尚外观设计四大领先优势,极大地提升了美的变频空调的综合竞争力。

晚报记者 樊无敌

6月11日读报有奖名单

(第六十三期)

六月,与天气一样火热,读报有奖抢答热线响个不停。在此,栏目要特别提醒读者,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62期获奖名单:

程香俊 1370088××46
张月亮 1359255××57
孙艺 1503601××12
郭冰 1352660××67
陈桂娟 1589061××82

本期《读报有奖》由“海信蓝擎LED”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。有效答题时间截至到当晚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。如有疑问,读者请拨打(0371)66616068-380咨询。获奖名单刊出后,获奖者需在7日之内持有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。逾期不领视为弃权。

本周读报有奖题目:

1.TCL集团投资建设8.5代什么生产线?

2.即将全面上市的美的新一级能效空调共计八大系列多少型号?

3.目前在电热水器内胆方面,做到16万次承压检验的,目前只有海尔电热水器的什么技术?

4.什么之争成为网店、实体渠道、厂商三方实现自身利益最大化的一场博弈?

“海信蓝擎LED”温馨提醒,请获奖读者及时领取奖品。

晚报记者 樊无敌

朱言辣语

事件:79%的人赞成严惩手机内置

最新一项针对手机“吸费门”的调查显示:79%的人表示国家应严惩不良商家及手机生产商;63.8%的人提出厂商主动取消恶意吸费软件;50.7%的人表示鼓励消费者起诉不良商家。

点评:自从工信部公布了夏新、UT斯达康、天时达、中宝移动、港利通等多款内置SP吸费陷阱的手机,使很多消费者被无端扣费后,目前包括金立等十几家手机制造商承诺抵制预置收费软件杜绝恶意程序的发行。但暗藏SP吸费陷阱的手机并未彻底根除,反而由明转暗,借道山寨机向更低层次的消费者及三四级市场转移。

事件:李东生售TCL部分股权

10日,TCL多媒体发布公告称,李东生日前通过大宗交易形式出售TCL多媒体1500万股股份,每股配售价5.65港元,获得现金8475万港元。

点评:TCL集团投资建设8.5代液晶面板生产线,将增强公司在行业内的话语权,未来公司在技术研发、供应链效率、成本控制、市场反应等各方面能力都会有进一步的提升,核心竞争力将会实现质的提升。李东生此次筹集认购资金支持增发,进一步体现出他对TCL集团产业链整合的信心。

事件:河南美的暖通销售公司成立

6月17日,美的中央空调河南区域暖通销售有限公司总经理唐昌勇正式宣布,美的中央空调销售平台正式纳入美的制冷销售平台,成为中央空调、冰箱、洗衣机后第四大业务单元。

点评:至此,美的制冷集团营销整合最终完成,美的系集团化作战优势将进一步显现,为美的冲刺全球白电前三强注入了强劲的推力,此举将使美的具有其他任何中央空调厂家不可比拟的优势,也将改变行业服务格局,大大提升行业服务标准。