



春夏之交,空调市场迅速升温,志高携全球领先变频云空调iCongo上市之势,在五一前夕掀起席卷全国的空调抢购“疯”潮,“全民抢志高,18年疯一回”成为今年夏季最广为流传和热门词语。

朱江华

志高变频云空调上市

3D全直流变频比普通变频省电62%

变频疯 惊爆套购价1999元

活动期间,志高大1P直流变频挂机惊爆套购价1999元,变频空调突破2000元大关,无疑是行业首例。

志高品牌之光新品变频柜机继3·15推出以来,45秒急冷、3分钟暖房、3.5kg/h强力

除湿,三大优势功能让其一上市便成了消费者的“新宠”,也成了今夏的抢手新“贵”。

凡是在活动期间购买品牌之光柜机享受高额返现,力度超前,且有豪华大礼相赠。

节能疯 海量专供抄底实惠

根据各省份顾客需求和地理、气候状况的不同,志高节能空调实行区域专供,除了海量供应保障需求,同时大1P节能、大2P节能空调区域专供机抄底价更是给顾客带来实实在在的优惠。

“国内地域辽阔,不同区域顾客的购买

喜好、消费习惯以及地理气候情况都存在差异的。实行区域专供这样灵活的研发生产和供货形式,就可以满足顾客的具体需求,针对不同的情况来提供有针对性的产品。”志高空调国内营销中心负责人一语道破区域专供的初衷。



志高变频云空调省电62%

服务疯 两年包换终身免费更换

继“零配件终身免费更换”创世服务之后,志高又推出“变频空调2年包换”这一重大服务举措。活动期间购买志高丽人之光或品牌之光变频空调,即享受购机两年质量问题免费包换,再加上零配件终身免费更换的强力保障,让顾客完全没有后顾之忧。

志高自1994年第一台空调出品,专注专业造好空调18年,跻身中国空调四强,荣获全国质量工作先进单位、国家出口免验企业、全球绿色环保节能空调奖等至高荣誉,屡创刷新世界能效纪录,志高3D全直流变频空调节能能效比高达8.6,比普通变频省电62%，“节能空调选志高”为广大消费者津津乐道。

志高将实惠价格进行到底,18年疯一回,面对如此吸引,您一定要抓住时机。

海尔热水器以旧换新受追捧

自前段时间各大媒体报道某品牌热水器爆炸事故以来,热水器的寿命问题再一次成了大家关注的焦点。作为行业领军企业,海尔热水器率先在我市开展了以旧换新活动,自活动开展以来短短一周时间,已经成功换新186台,海尔热水器以旧换新受追捧程度可见一斑。

记者 朱江华

海尔补贴让消费者“放心”

在卖场走访时发现,这段时间到热水器厨电展台前咨询以旧换新的顾客明显增多。

顾客张阿姨说:“她家用的就是海尔热水器,1998年买的,到现在已经14年了,一直用得很好。不过最近看到报道,说是热水器寿命只有8年,虽然家里的没什么毛病,但是想要换个新的,毕竟家人的安全最重要啊。正

好赶上海尔搞活动,还给补贴,挺划算的。现在的产品也比10多年前的好了,我一眼就看好这个了。”张阿姨说的是具有3D速热技术的海尔热水器。

品质好不好,老用户说了算

家住中原区的徐礼斐用户现使用的海尔热水器已经14年了。当得知海尔将免费为

其更换一台热水器时,他们全家都非常感动。他们说现在用的这台热水器一点毛病都没有,当初搬新家的时候买的,都已经用的有了感情,现在给免费换台新的海尔防电墙热水器,真是一个惊喜。

工作人员表示,海尔热水器的老用户非常多,10多年的老用户大有人在。产品品质好不好,不是看企业宣传能用多少年,而是要看老用户的口碑。

这些实实在在的案例充分证明了海尔热水器的品质。这也是为什么海尔敢于承诺电热水器整机8年免费包修,而行业内无人敢于突破。

河南电动车电池行业高峰论坛成功举行

4月13日,由河南省电动车商会主办、浙江振龙电源股份有限公司承办的“2012年河南省电动车电池行业高峰论坛”在郑州成功举办。

河南省电动车商会常务副秘书长汪朝彦表示,电动车电池行业的目前环保问题现状及未来的发展趋势成了主要议题。

浙江振龙电源股份有限公司营销总监林长海对国家政策标准、行业现状、发展需求、电池技术、产品和市场的优劣现状等方面进行了精彩演讲,并对铅酸电池的发展状况以及铬含量高于0.002%或镉含量高于0.1%的铅酸电池提出自己的观点,同时提出了电动车锂电池、无铬电池将会迎来紧迫式发展。

朱江华

一季度同比下降1.23%

空调市场既不乐观也不悲观

近日,奥维咨询(AVC)公布数据显示:2012年3月份,我国生产空调1412.9万台,同比下降3.69%。而2012年1-3月,全国空调的产量为3561万台,同比下降1.23%。

奥维咨询研究院院长张彦斌认为,今年一季度可以说是空调行业承上启下的关键时期,也是最为艰难的时期。市场呈现出几个特点:

一是受春节等因素的叠加影响,一季度销售量同比还是出现明显下滑。预计行业总销量仍将保持个位数的下滑,而各个品牌的表现因为各自市场策略的不同出现分化。

二是去库存取得了一定的效果。目前行业内的库存已经回落到1000万套以下,基本符合行业的预期。而库存压力已经集中在渠道终端。

三是稳价格成为主流品牌的市场焦点。今年行业虽然承受着巨大的库存压力,但是在主流品牌价格稳定的带动下,市场价格相对比较稳定,这说明空调行业已经走向成熟,不再以非理性的手段来进行市场竞争。

对于2012年的国内空调市场,总体上来说是进入到一个调整期,再期望出现前两年那样的高增长是不现实的,但也不会像有些人宣传的那样悲观。

奥维咨询研究院院长张彦斌指出,2012年制约空调行业增长的因素不可忽视,但是相比较而言积极因素更为重要。因此,我们对于2012年的中国空调市场既不能盲目乐观,也不能因此就悲观,积极应对顺势而为,但切不可因预期过高与现实残酷的矛盾而丧失信心。

记者 朱江华



卖场会客厅

第2期

热点话题 日前,在房地产宏观调控、家电刺激政策退出等因素的影响下,国内家电市场遭遇“倒春寒”,深入三四级市场已经成为几乎所有家电企业2012年的战略重点,一场围绕“后家电下乡时代”农村消费的战役即将打响。

主持人:樊无敌

渠道下沉 三四级市场成蓝海

小品牌面临生存挑战

主持人:去年12月30日,国美电器对外透露,由于一二线市场基本饱和,今年国美和苏宁未来10年将覆盖我国近2000个县级市场。这一举措说明了什么?

张峰:家电下乡政策不仅拉升了各品牌彩电、冰箱等家电产品的销售量,更重要的是为家电销售商和家电企业开启了进入三四级市场的大门,刺激了三四级市场的发展,对农村家电的普及和消费升级都有着强大的促进作用。从目前来看,对于大品牌企业来说,或许家电下乡给它们带来的最大收益并不是漂亮的销售数据,而是完成了它们梦寐以求的三四级市场流通渠道建设蓝图。

家电企业面临转型

主持人:家电下乡、以旧换新、高效空调补贴三大政策曾带动家电股连续两年高速发展,然而随着政策的逐步退出,家电股2011年下半年已结束上涨趋势,且走势明显弱于大盘。在此背景下,商家该怎么做?

张峰:回望家电政策的实施历程,确实成功地促进了家电企业的发展、渠道的拓展等。总结家电下乡等政策就是以政府为主导,以企业为对象,以渠道为方向

的三方受益的结果。如今政策到期,企业该如何转型成了摆在家电企业面前的问题。

罗清启:新的节能家电补贴政策有可能推出,如果此政策推出,有望极大地拉动家电业的增长和家电板块的反弹。同时对于企业制造更节能的产品产生深远影响。因此,企业若想生存必须进行转型,需在四个方面发力:第一是发展创新高节能产品;第二是发展三四级市场;第三是渠道的变革;第四是商业模式创新。



河南国美电器总经理 张峰



家电战略专家 罗清启