



总第157期

新闻

随着发展,国美、苏宁等家电零售巨头几乎垄断了家电流通渠道,家电制造企业的话语权和利润空间越来越小。于是酒店营销、仓储直销、广场直销等方式成为企业破局的最好选择。那么,直销模式的推出,将会对家电连锁销售业产生什么样的影响呢?

## 广场直销 未来家电购物“新路向”?

**主持人:**6月2日到3日,格兰仕空调在郑州新家居建材广场进行“零利润”、“零距离”广场直销模式吸引了大量市民前来购机,创下格兰仕日销售400台空调的巅峰。这一被业界称为“广场营销”的独特模式,正成为中国家电购物的新路向,各位有何看法?

**韩伟:**广场营销作为一种格兰仕新兴的家电销售模式,其发展所凸显的意义在于以其独特的视角和坚定的方向开辟属于自己的市场营销模式的蓝海。同时也找到了另一条有别于传统销售的渠道,为消费者创建了全新的消费体验平台和更多质优价平

**主持人:**现在在家电零售巨头几乎垄断了家电流通渠道,家电制造企业的话语权和利润空间越来越小。于是酒店营销、仓储直销、广场直销等方式成为企业破局的最好选择。但目前消费者对家电直销的知晓率还很低,大多数还很不习惯。各位有何观点?

**韩伟:**开展广场营销是为了加强企业和消费者之间的直接联系,让消费者更好地了解企业的产品和服务,增强对企业的信任,同时,由于省却了中间环节,能够更大地利于消费者。应该说,广场营销是企业完善自身服务体系的主动选择。

**主持人:**在竞争激烈和利润低下的家电市场,传统的营销渠道已经将家电行业本来就微薄的利润进一步榨干,直销作为一种新销售形式,现在越来越受到广大家电行业生产企业和消费者的欢迎。那么家电各种直销模式的推出,是否对连锁家电销售产生影响呢?

**韩伟:**在受困于国内市场,饱尝国内低利润率之痛后,格兰仕在家电市场进行广场直销模式。完全可以避免掌握绝对销售渠道连锁零售商,直接使产品面对最终消费者,缩短了中间流通环节,使其出厂价格变成了终端销售价格,预留下了巨大的利润空间。而更为重要的是,不仅能树立品牌知名度,而且直接提升利润率,也能提升与大型连锁卖场的对等对话权利。

### 开创家电消费新模式

消费选择。

**张彦斌:**基于对市场需求的前瞻性把握,这种“短平快”的“广场营销”销售模式为消费者营造了更好的低碳消费体验,因此格兰仕通过终端销售的低碳转型为行业探索了一条新的道路。

**洪仕斌:**目前,代表行业最灵活、绿色的格兰仕广场营销模式已经获得普遍认可。将渠道资源直接作用于终端,缩短销售环节,为消费者带来完善服务、优质产品、优惠形式、便捷配送。对于众多谋求产业升级的家电企业而言,无疑是一个优质案例。

### 直销是无奈的选择?

**张彦斌:**无论是哪种营销模式的目的,都是让生产厂家和消费者面对面,不仅让消费者得到了实惠,更重要的是能让企业和消费者贴得更近,能够更好地了解消费者的真实需求,及时调整生产研发的方向,从而有利于企业良性快速发展。

**洪仕斌:**在消费经济时代,企业的一切行为都应该以消费者为中心,无论是酒店营销还是广场直销模式的选择,都是对传统模式的一种补充,对消费者的增值服务。因此,只要能满足消费者的需要,让消费者得到更大的实惠,就是有生命力的。

### 直销博弈刚刚开始

**张彦斌:**无论仓储还是广场直销模式作为产品销售和企业形象展示的良好平台,将会成为未来家电行业最主要的销售渠道之一,都将成为深刻影响中国家电产业格局的主导因素。因此,仓储或广场营销模式不仅仅是营销人员和消费者之间稳固的交流平台,坚强的销售堡垒。

**洪仕斌:**回首中国家电行业20多年的风雨历程,可以发现家电市场从最初的粗放式经营、价格战竞争,到现今谋求营销模式的转变、向服务提供商的转型、直接面向终端的扁平化的销售体系建设期间也经历了太多的波折和酸甜苦辣。如今,家电市场竞争回归到了最本质的竞争态势,而新的营销模式的出现,将为这种竞争提供最好的诠释。

### TCL在永乐二七店 售出第一台节能补贴电视

日前,TCL荣登“2011年度中国节能产品企业领袖榜”,成为彩电业唯一获此殊荣企业,好事不断,随即在6月1日,TCL赶上国家节能补贴正式启动。

记者在采访时遇到正在购买TCL43英寸的3D智能云电视E5390A-3D的王先生。他说:“我家房子刚装修完,客厅还需要购一台彩电,刚好看到国家出台节能补贴新政策,于是到永乐二七店来看一看,没想到成了家电市场第一个享受节能补贴的顾客。”据了解,王先生购买的这台电视销售价格是6990元,享受国家补贴后,只需要4890元就可以抱回家。同时相比原来的家电下乡、以旧换新等惠民政策还需二次到商场领取补贴钱相比,节能补贴流程简单、更省心,为自己节省不少时间。

朱江华

朱言 辣语

### 事件:张瑞敏获“袁宝华企业管理金奖”

近日,海尔集团首席执行官张瑞敏荣获第七届“袁宝华企业管理金奖”,成为唯一获得该殊荣的家电企业领导人。

**点评:**“袁宝华企业管理金奖”主要表彰在企业管理领域做出突出贡献,并促进中国企业管理思想和管理模式创新的商界领导人。获得该奖项,既是对张瑞敏管理创新前瞻性的认可,也是对海尔集团商业模式创新实践成果的肯定。

### 事件:三星中华区总裁易人

近日,三星电子宣布,任命业务的副社长朴载淳为大中华区总裁。前总管中国区业务的金荣夏将返回总公司担任其他业务。

**点评:**三星此次人事调动主要是为了攻占中国电视市场而采取的重要举措。目前三星电视在美国、英国、法国等全球大部分国家均名列前茅,而在中国却落后于海信、TCL等本地企业,2011年市场占有率更是仅为4%,排名第四。

每周声音

### 节能家电补贴政策越严越好

今年以来空调行业依旧延续了低迷行情,产销均现负增长。或许这次节能补贴政策的实际目的还是在于拉内需,希望节能家电补贴政策越严越好。

——美的制冷家电集团总裁助理 王金亮

### 苹果电视将改良语音识别

我们对于Siri软件的功能有一些很有创意的想法,在这一点上我们有很大的创新,未来我们将会发布一些“不可置信的”电视产品。

——苹果的CEO 库克

### 盼微波炉也被补贴

节能家电补贴新政对象以空调、冰箱、洗衣机、电视、热水器为主,覆盖面还是少。因为今年恰恰是家电更新换代的高峰期,应该把社会保有量高、已有能效标准的其他品类也纳入进去。

——格兰仕集团副总裁 陆骥烈

主持人:朱江华



格兰仕空调产业集群总裁 韩伟



《经济观察》杂志副主编 张彦斌



中国家电营销委员会副理事长 洪仕斌

节能产品 惠民工程



政府补贴金额: 100元

## 电冰箱洗衣机热水器节能补贴落地

### 最高补贴600元

6月4日,记者从财政部官方网站上了解到,节能产品惠民工程高效节能家用电冰箱、洗衣机、热水器的推广实施细则(以下简称实施细则)下发,推广期限暂定为2012年6月1日至2013年5月31日。

实施细则明确,高效节能家用电冰箱补贴标准为每台70元~400元,高效节能电动洗衣机为每台70元~260元,家用燃气快速热水器和燃气采暖热水炉为每台200元~400元,高效太阳能热水器为每台100元~550元,高效节能空气源热泵热水器(机)为每台300元~600元。

### 补贴标志下发

截至目前,空调、平板电视、电冰箱、洗衣机和热水器等五大类节能家电产品推广实施细则已全部印发,这标志

着节能家电推广工作进入了全面实施阶段。

记者了解到,新一轮家电节能补贴的标志上,直接标注了此型号产品可享受政府补贴的具体金额。从6月4日开始,消费者购买节能家电时可以价格直降的方式享受国家的节能补贴。

### 相关链接 LG、东菱威力等领“黄牌”

6月4日,财政部、商务部、工信部对家电下乡中标企业2011年下半年的考核情况进行了披露,包括LG、东菱威力等10余家企业名列“中标生产企业分品种2011年下半年排名后5%企业”。

按照《家电下乡中标企业考核及管理办法》规定,对考核排名后5%的企业给予黄牌警示,连续2次考核排名后5%且得分均低于60分的企业,取消其中标资格。

6月4日,继空调和电视之后,电冰箱、洗衣机、热水器的节能补贴推广实施细则也正式出台了。

记者 朱江华