

云、屏两端同步出击 康佳电视筑起产业链制胜优势

来自第三方调研机构奥维咨询的数据显示,日系品牌在中国市场今年整体下滑幅度一度超过40%,其中夏普同比下滑幅度超过50%,索尼也有40%以上的下滑。而据DisplaySearch统计,上半年中国六大彩电厂商累计出口彩电接近800万台,较去年大幅增长46%。中国电子商会副秘书长陆刃波也分析指出,当前智能云技术革新浪潮下,已率先掌握云电视产业主导权的康佳等中国彩电企业,将加足马力实现历史性超车跨越,雄夺行业发展的主导权。

记者 朱江华 文/图



康佳多媒体事业部总经理林洪藩

消费者踊跃购买双通道同步云电视看奥运

目,达成“双通道,同步享”的震撼效果。

8月份,首推全球84英寸4k2k超高清系列“视网膜级”电视9600系列,在9月份又创新发布23英寸Sync Tab同步精灵移动云终端,就是从不同层级来满足消费者的极致视听享受,以多元化的产品创新,构筑丰富产品阵营,满足不同消费需求,给消费者全新的消费体验和生活方式。

据悉,康佳同步云电视在国庆7天整体销量高达35.9万台,同比增长超过27%,而双通道同步云电视X8100在国庆前三天就以每天销售1万台的佳绩独占彩电市场鳌头。在1~9月份,康佳整体销量同比实现增长10%,其中第三季度同比增长30%,10月份销量再创新高,同比增长18万台,增长率56%。

康佳多媒体事业部总经理林洪藩表示,电视作为一个多媒体综合信息服务平台,注定要成为这个世纪最核心的生活应用平台;而在未来,云电视将向更多元化的方向发展,诸如实现互联互通全智能化、无限制的APP程序下载、人性化的简单操作方式、搭载3D双通道功能共同发展等。

开放合力 康佳筑起产业链竞争优势

云电视的创新发展催生的不仅是令人眼花缭乱的各应用,更是一个一个独立的产业生态系统。企业的成功不仅取决于企业自身实力,还有其所选择生存的生态系统的整体环境和竞争力水平,所以生态系统的构建和生态系统之间的竞争正在变成彩电企业间竞争的重中之重。

以开放、共融的心态和合作、共赢的理念,康佳带动整个电视产业链发展并不断取得新的

突破,成为业界的急先锋。一年前康佳联合中国银联实现跨界合作,全球首发银联电视,开启了一个全新的时代。今年3月,康佳与金山软件签署战略合作协议,在云存储、云安全、云办公、云游戏等方面强强合作,包括十一双方联合推出的金山微看等功能,都进一步丰富产品和服务内容,成为行业亮点。可以说,不断强化产业整合力是康佳保持竞争优势的基石。在内容方面,康佳与中国网络电视台(CNTV)达成深度合作,旨在为用户提供各种高清、3D和家庭互动娱乐等特色服务以及家庭相册、视频通话、电视购物、多屏互动等增值服务,有效提升消费者体验,让消费者感觉到更愉悦、更有价值。近日,康佳又与暴风影音达成战略合作,首次将暴风影音神奇“黄金左眼”技术融入康佳电视上,全新演绎高清视听新体验。

在云时代,在云端的牵引下,产业链的聚合将促使一个“玩电视”时代的早日到来。云电视未来的趋势,势必是需要一个更加完整的产业链去推动中国电视产业的发展,而硬件企业和软件企业的参与合作,将带动彩电市场向云时代迈进。

林洪藩指出,国内电视产业已具备一定的产业链基础,包括芯片提供和内容平台的提供商,中间环节的内容提供商以及终端的设计和用户,已经形成了完整的产业链。随着技术的更新进步、消费者需求的不断推陈出新以及产业链的完善和彩电企业发展的自身需要,中国彩电业迎来转型升级的关键时期。因此,云电视的美好前景将在业界多方合作的共同努力下,逐步地构建出完整、健康、有序的产业链,这将对我国彩电行业的健康、稳定发展起到非同寻常的积极作用。

屡占先机 康佳新品领秀“云”潮流

2012年国内彩电厂商全面力推云电视,不仅涵盖云、双通道、手势识别、语音控制、双核、4K等最新技术和应用,更是从显示技术、应用技术层面带动电视产业的又一次创新与升级,使电视产品技术更趋多元、产品结构更趋合理、智能应用更趋人性,有力地加速推动云电视的

市场推广与普及。

今年7月,康佳搭载Android 4.0系统,高效利用双核CPU运算、双核GPU渲染、双核Scaler缩放、双路音频处理、1080P硬解码等高性能硬件平台,在全球首推双通道同步云电视,同步处理两路不同的视频、音频信号,实现同一电视屏幕可以同时输出两幅不同画面,通过佩戴不同的眼镜及耳机就可以分别收看到两个不同节

“第十四届中国专利奖”揭晓 格力摘得空调业唯一中国专利金奖

近日,“第十四届中国专利奖”揭晓,格力U系列空调外观专利荣获“中国专利金奖”,成为本届中国专利奖唯一获专利金奖的空调企业。 记者 朱江华

U系列空调“全能王”最低功率只需15瓦

格力卧室空调“自定义睡眠曲线”发明专利获“中国专利优秀奖”和“中国专利金奖”,格力也由此成为中国空调业唯一连续三年获中国专利奖的优秀企业。

此次获奖的格力U系列空调首创空调室内机“U形”设计,使空调整体呈流线型,彻底改变了空调“方重厚实”呆板、单调的形象,并且在空调能效比不降反升的情况下,把空调厚度锐减到15.3厘米,比传统空调薄了6-8厘米。

而刚刚上市的格力全新一代U系列空调“全能王”,双级压缩,实现了超低温零下30℃

制热和高温54℃制冷,最低功率只需15瓦。

业内人士表示,格力U系列空调不但外观设计实现了重大创新,而且技术内核取得了历史性的突破,有望成为空调史上划时代的产品。

格力卧室空调“自定义睡眠曲线”发明专利则实现了用户可根据自身的喜好及周围环境让空调“智能”运行,解决了用户在使用传统空调时出现的被冻醒或热醒的行业难题。

2011年格力平均每天4项专利问世

作为全球最大的空调制造商,格力一直将

科技研发与产品创新置于最高战略位置,多年来始终保持中国空调行业“研发投入最大”、“研发人员最多”的记录,目前已拥有国内外专利6000多项,其中发明专利1300多项,仅2011年申请专利1480多项,平均每天4项专利问世。自主研发的1赫兹变频技术、高效直流变频离心机组等一系列国际领先产品填补了行业空白。

2012年,尽管空调行业整体出现下滑,但格力逆势增长。三季度实现营业总收入771.65亿元,同比增长20.43%;净利润同比增长41.34%。业界预测,格力电器2012全年营收有望突破千亿,成为中国家电行业第一家靠单一品类实现千亿的企业。

据了解,格力此前获得“中国专利优秀奖”的专利分别为:“智能化霜”技术、自动升降“滑动门”技术和“i酷”柜机外观设计。

每周声音

面板行业要跟得很紧

面板行业要跟得很紧,这是大势所趋,有偏安心理,很难立足。如何保持激情、保持进取心态也是一个问题。

——TCL董事长 李东生

儿子无意接班

家电业技术创新很快,儿女传承不是很有必要。创始人家族可以持有公司一定股份,找优秀的企业家来经营公司,这样企业才会越来越成功。而自己的儿子也无意接班。

——创维集团创始人 黄宏生

技术与质量是最好的营销

格力是以产品技术和质量为主导,脚踏实地地营销,因此用核心技术支撑企业发展,而格力的营销就是优质服务。

——格力集团董事长 董明珠

家电业亟须创新经营模式

在全球性危机面前,家电企业一直沿用的大规模制造、大规模流通的发展模式已经越来越力不从心;对中国家电企业来讲,只有应对并解决好需求及成本两大危机,才能在激烈的市场竞争中获得一席之地,否则将在新一轮产业洗牌中落伍。

——帕勒咨询公司资深董事 罗清启

需加大扶持回收领域

一方面,废弃电器电子的回收需要国家予以政策扶持,另一方面,其他没有回收和拆解能力的家电企业也应当主动将自身品牌的废旧家电产品交给有能力的回收企业。

——中国电子视像协会秘书长 白为民

空调迎来换代高峰 海尔3分钟速热成消费者首选

今冬海尔空调掀起了3分钟速热风暴,其宽带薪变频空调系列产品因为在制热速度和节能效果方面的卓越性能,彻底解决了消费者关于制热慢、耗电多的难题。 朱江华

制热慢耗电多 千万台老空调面临淘汰

“我家那老空调电费不说,制热实在是太慢了,下班回到家半个钟头了还没感觉到热气儿呢,等得我直着急,是时候换台新的。”一位正在海尔空调专卖咨询的王先生说。

据了解,像王先生这样在2000年

左右购买的空调因制热慢,耗电量无法满足使用需求的众多。随着今年国家相继出台的多项能效标准及废旧电器回收和污染控制的政策,超过千万台老空调的更新换代成为当前我国空调市场面临的重大挑战。

3分钟速热 率先淘汰3级能效,海尔空调击退寒冬

用户需求从来都是引发技术变革的第一推动力。海尔空调率先在国内采用变频无氟变频技术,攻克了“变频空调低电压运行困难、制热太慢、效果不明显”等许多行业难题,实现最低0.1赫兹、最高150赫兹的变频运行,不仅仅是提供3分钟速热系列产品,海尔空调同时还在行业内首个提出“率先淘汰3级能效产品,全面生产1、2级能效空调”的承诺。

据了解,就在11月初,这个冬天,海尔空调以“3分钟速热”的风暴席卷整个空调市场。其开展了“寻找28年品质奇迹”老用户征集的活动,寻找拥有海尔制造的中国第一台空调、第一台变频空调和第一台一拖二变频空调的老用户。