

信任 4周年 · 同舟共济 创新共赢

新闻背景

随着联想、乐视、阿里巴巴等IT和互联网企业进入电视终端制造领域,对传统彩电业带来的冲击不是体现在规模上,而是在经营逻辑上,那么,面对新挑战,传统电视厂商该如何应对?未来,智能电视在竞争中将呈现什么发展趋势?

IT企业对垒传统彩电业
是“鏖战”还是“颠覆”?

总第206期

IT企业颠覆彩电业盈利模式

主持人:随着联想、乐视、阿里巴巴等IT和互联网企业进入电视终端制造领域,本已竞争激烈的彩电市场变得更加血腥、残酷,各位如何看待这些IT、互联网企业的进入对中国彩电行业的影响?

罗清启:互联网企业进军电视行业对整个产业带来的冲击不是体现在规模上,而是在经营逻辑上。互联网企业进军智能电视领域彻底颠覆了当前电视行业的发展逻辑,推动着电视产业从单纯卖硬件终端向卖内容为主的发展模式转变,而这一变化将重塑整个电视产业的发展生态,开始形成以软件、内容为主导的发展模式。

马伟强:四五年前,有过一波IT企业进军彩电的经历,多数以失败告终,主要输在品牌号召力和渠道上。如今这一波和以往不同,以联想、乐视等为代表的进入,会加速市场份额的切割,加速体弱多病的传统彩电企业的死亡。

洪仕斌:IT、互联网企业进入彩电行业,将会革新传统彩电行业的盈利模式。传统的彩电企业是通过产品的差价,实现赢利模式;而IT、互联网企业进入彩电行业,是通过“内容、应用、平台、数据”为盈利通道,产品只是其占领客厅终端的一种有力工具。

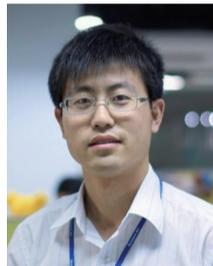
柏勒咨询公司资深董事

罗清启



腾讯科技频道副主编

马伟强



中国家电营销委员会执行会长

洪仕斌



主持人:朱江华

主持人:互联网企业销售自己的电视产品多采用“团购+预购”的众筹模式,对传统电视厂商造成巨大冲击。那么,传统电视厂商如何调整自己的销售策略,来改变“一锤子买卖”的模式?

罗清启:相比传统电视企业,互联网企业在盈利模式上是以内容和应用等软资产为主,而不是单纯依靠硬件获取盈利,这样可以更好地降低成本实现放量。对传统电视企业来讲,必须彻底颠覆传统的依靠规模优势发展的思路,重新架构核心竞争力,通过强化用户全流程参与,并逐步向为用户提供更为便捷的经验转型。

马伟强:互联网企业做电视最大的优势是成本优势,更少的资金投入,更轻便的无库存模式等,这得益于年轻用户购买行为模式的变

传统彩电企业应与互联网企业合作

迁。即便传统电视厂商也照猫画虎,未必能让这批用户买单,因为品牌形象是一道坎。传统电视厂商应另起炉灶,打造适应互联网营销的新品牌。

洪仕斌:对于互联网企业而言,进入电视行业的优势就是新的商业模式;但传统彩电企业拥有的品牌、渠道、终端、制造、售后等优势也是互联网企业无可比拟的。因此传统彩电企业,以现有占领的终端资源以及渠道、终端优势,与一些IT、互联网企业进行合作,才能获取成功的价值。

未来体验和服务将成为最大卖点

长来演进。其次,电视的固有物理形态将消失,包括电脑、手机。未来但凡有个平面的地方,甚至是个曲面或者虚空,都可以有影像、声音的传输,这个场景下,产品价格将接近为0,体验和服

洪仕斌:因为有IT技术的融入,大数据、智能化、物联网、信息化、云平台等技术匹配,未来智能电视就变成了一个终端,我们可以在电视里行使很多的功能与价值,水电费用可以买单——它就是一个生活智能平台;家中所有家电可以控制——它就是一个物联网的平台,等等,而此时电视机核心价值定位,就不再是简单视听科技的感受,而成为了日常生活的必不可少的应用工具。这些都有可能成为未来智能电视的发展趋势。

主持人:智能电视已然成为家电行业今后发展的一个新趋势,随着智能电视技术的不断更新,智能电视的普及率一定会上升。各位谈谈未来智能电视的发展趋势如何?

罗清启:未来智能电视的发展应该是两个方向:从软实力方面看,未来智能电视应该是以内容、应用等为主要经营内容的平台,也就是说,当前单纯的硬件制造企业必须进行战略转型;从用户体验来看,智能电视兴起的原因就是能够为用户提供差异化的体验,而通过操作系统等方面的不断优化为用户提供更优的体验。

马伟强:首先苹果和谷歌手机的模式就是智能电视的模式,其中,苹果封闭设计,定位高端,会吸引一批拥趸;谷歌开放,廉价,也有一批用户。趋势永远是价格、体验、服务间的此消彼

近日记者获悉,TCL将在郑州各大卖场推出“清爽看4K 盛夏狂欢惠——TCL 4K精品‘冰价’开启劲爽惠”的大型促销让利活动。其中,55英寸TCL 4K智能云电视云晰E5690首破万元大关,再次跨越4K价格底线,彻底打破了4K价格高企局面。

郑州晚报记者 朱江华



55英寸4K电视低至9990元

盛夏大放“价” TCL
4K智能云电视再创行业冰价

55英寸E5690突破9990元

据TCL郑州市场部经理杨爱萍介绍,本次活动参与的产品阵营非常强大,多尺寸全线4K精品与热销机型都将悉数亮相,多样化的选择充分满足消费者个性化的需求。其中,55英寸E5690更是突破9990元的终极价格。除E5690之外,V6500、E5500、F3500等TCL旗下多款热销的3D智能云电视价格也同步大幅下调,优惠程度史无前例。详情请咨询郑州各大TCL彩电专柜。

中国家电营销委员会执行会长洪仕斌指出,此次TCL55英寸4K电视价格低于9990元的冰点价,在业界刷新了绝无仅有的4K冰点价,势必掀起新一轮的消费者抢购热潮。

TCL E5690市场占有率高达62.7%

据奥维咨询(AVC)监测,5月份TCL 55英寸4K电视E5690市场占有率高达62.7%,领先第2名40个百分点,已处于遥遥领先地位。

据了解,E5690独家搭载了顶级四核处理器和Android4.2系统,采用TCL独创的2K转

4K关联补偿技术,可将普通2K信号数据提升到真正4K级别,图像真实度达90%以上,远超目前市面上普通4K电视采用单一补偿技术仅70%的提升幅度。

三大权威机构联合推荐TCL E5690

凭借强悍的产品性能,TCL E5690于今年5月率先通过行业权威检测,成为最符合《4K超高清电视选购标准》要求产品,被授予“最佳4K超高清电视”称号,并得到中国电子商会、国家广播电视产品质量监督检验中心和中国电子视像行业协会三大权威机构联合推荐。此外,今年7月,E5690还相继揽获了“2013年十佳平板电视”、“产品创新大奖”、“2013上半年度市场最佳表现4K超高清电视”等行业权威大奖。

“有了这些权威保障,正好又赶上TCL此次促销优惠,我终于可以放心购买4K电视了。”郑州市民杨先生这样说,他对4K电视垂涎已久,在参照4K电视选购标准基础上,他最终敲定了一台目前市面上热销的TCL E5690。

简约风格时尚范儿 容声无霜冰箱行业惊艳

近年来,“现代简约”成为家居装修的流行风格。然而,眼花缭乱的的外观和复杂拗口的功能,常常让人难以抉择。所以一款外观时尚、功能强大、操作简单的冰箱成为众望所归。

容声冰箱设计师回忆道。作为2013年的一款主打新品,256L风冷冰箱很好地诠释了容声“简单生活畅享原生态”的理念。在外观上,这款三门冰箱采用了“iphone”般的圆角设计,精细打磨的小圆角在保留大气外观的同时,用圆润的边角改变了冰箱一贯给人的冰冷感受。

“除霜好复杂,我不会,也没有时间除霜。”这可能是很多年轻人选择无霜冰箱的首要原因。区别于之前的直冷冰箱,无霜冰箱由于它“风冷”的制冷原理,使得冰箱内部永远不会结霜。但是,如同长时间在空调房,人们会有皮肤变干紧绷的感觉一样,这种制冷方式使食物长期被冷风吹拂,极易失水丢失养分。容声艾弗尔系列内部搭载纳米水雾技术,通过电解分离装置进行高压放



容声 256L 风冷冰箱诠释了“简单生活畅享原生态”的理念

电,将空气中的水分子团电解成小分子,从而更容易被植物细胞吸收,锁住水分留住新鲜。

据悉,除了三门冰箱,容声还将时尚触角延伸至多门和对开门的产品。容声艾弗尔系列的风冷多门新品预计本月上市,外观方面,将继续坚持简约时尚的风格,同时在内置功能上,将模拟大自然的光照、水分、温度条件为果蔬和食物营造适宜的环境。新品即将上市,让我们拭目以待。 朱江华

荣事达冰洗产品在豫一炮打响

7月30日,“王者品质 荣事达”——2013荣事达冰洗经销商同盟大会在郑州举办,据悉,其在河南区域已达成订单额近3000万,为荣事达冰洗产品在豫畅销注入一针强心剂。

据合肥荣事达三洋电器河南分公司总经理王勇介绍,BCD-592WDR/WDGR对开门冰箱集合了荣事达率先缔造的三维保鲜技术,以创造性的冰箱保鲜新科技,让冰箱

的保鲜效果超乎想象;其智能控制系统,通过将感温探头、制冷系统智能化集成处理,使智能速冻、断电记忆等各种功能通过LED屏幕进行显示。

王勇表示,自今年4月荣事达冰洗品牌回归合肥三洋以来,企业将其定位为“中高端一线白电品牌”,专注于高品质、高性价比的家电产品的研发和制造,产品线将覆盖洗衣机、冰箱、小家电等产品。 朱江华