

据天猫、京东、苏宁易购等主流 电商平台综合统计数字显示, 2015上半年新飞电器电商实 现销售增长329%,仅6月份, BCD-208升一个型号就超过 2万台。同时,线下新飞莱铂锐 系列350升果绿、香槟金的大 两门冰箱,345、395升的多门 除菌冰箱一经上市,为消费者 提供最佳的生活体验,而成为 市场热销产品。朱江华文/图

上半年新飞电器电商实现销售增长329%

大容量冰箱推动产品升级

布局渠道 新飞抢占电子商务制高点

"新飞冰箱真的很好。声音 小,制冷快,除菌功能很实用。是 真正的物美价廉,经济实惠,推荐 购买呦。"

"非常满意,新飞真不愧是几 十年的老牌子。"

"外观很大方,颜色满意,噪 音小,用着不错,发货很快,送货 上门,非常满意……"

7月28日,记者打开新飞天猫 旗舰店,来自全国的网友对新飞 冰箱各种评论清新扑面。

而来自天猫、京东、苏宁易购等 主流电商平台综合统计数字显示, 2015上半年新飞电器电商实现销售 增长329%,仅6月份,BCD-208型号 销售就超过2万台。

截至目前,新飞电商已经与 天猫、京东、苏宁易购等主流电商 平台,结成战略合作关系,实现了 全国销售,尽一切渠道向新飞的 目标客户提供优质的产品。通过 移动端购物,以及支付宝、微信支 付和货到付款等方式让网购更加 灵活方便,实现全渠道、全天候的 目标用户覆盖,入驻菜鸟系统,实 现全国最后一公里的物流配送。

在网购大战中,新飞从不以降 低产品品质、规格来换取线上销量 的增长。而是对原材料的严格把 关采购,合理降低成本,让消费者 购买到物超所值的产品。

"实际上,在新飞电器的产品 观中,质量只是最基础的因子。 新飞电器致力于在除菌、风冷、节 能、智能以及产品外观方面全面 升级,研发上投入力度空前。"新 飞电器一位高管在接受记者采访 时称。

河南家电协会副会长李文光 表示,随着"电商大战"如火如荼 拉开战幕,新飞重兵集结线上营 销。在价格和产品的比拼中,依 托核心技术的优势,从单门到多 门,机械控温到智能,产品线覆盖 高中低端,来满足网民的需求,从 而打破了以往电商渠道只是靠低 价赢得消费者的固有形象。

热销来袭 新飞大容量两门冰箱成刚需

据中怡康数据显示,2015上半年 300~500L容积段冰箱零售额同比增长 61.1%,成为各个容积段增长速度最快 的。其中,新飞推出350升冰箱,成为这一 容积段最具代表性的产品。其采用了独 有的SUP-AES除菌系统,实现了保鲜与 除菌的合二为一,将冰箱内环境循环净化 除菌,提升保鲜效果比传统风冷冰箱保鲜 周期延长,对冰箱内空气、食品、搁架全面 除菌,将冰箱内环境循环净化除菌,实现 真正意义上的360度保质保鲜,提升保鲜 效果。同时大幅提高了用户使用体验,成 为市场引领性的产品。

记者在走访郑州家电市场发现不少 顾客关注大容积冰箱的价格和功能。

"今天开门到现在,三个小时的时 间,我就接待了几十号人咨询大冰箱。" 郑州棉纺路苏宁店的一名促销员告诉记 者,从近一周的咨询量和成交量来看,大 容量冰箱的占比约在七成。

除了线下卖场的热销外,苏宁易购等电 商平台的大冰箱也迎来了旺销。三门、对开 门、多门等大容积冰箱销量都超过预期。

对此,河南家电协会副会长李文光认 为,从市场需求来看,智能化、保鲜、大容 量逐渐成为刚需,大容量冰箱的市场热度 不断升温,而伴随着居民消费能力的提高 与消费观念的转变,新飞等企业布局大容 量冰箱市场。2015年高端的三门和多门 冰箱的市场份额将大幅提升。

















