

2016年2月3日 星期三 统筹:杨莹 编辑:李记波 美编:王艳 校对:王泓

节前3C电子产品需求逐步升温 线下市场表现平平 线上市场销售火爆

电商纷纷推出以家电3C为主题的年货节

每年春节前夕,就进入了3C电子类产品的换新潮。昨日,记者探访郑州一些3C电子类产品节前市场,作为老牌的3C电子类产品的专业卖场,文化路东风路一带聚集的百脑汇、赛博数码广场、创新大厦并没有迎来节前的火爆场面,线下市场较往年来说相对平淡。相对于线下的平淡,线上的交易则非常火爆。京东、苏宁易购等方面透露,3C数码类产品在线上的火爆尤为明显。苏宁易购透露,2015年苏宁易购河南地区的3C数码类产品销售线下线上占比已经达到了6:4,而线上比例仍在增多。2016年春节期间,京东、苏宁易购、亚马逊中国等平台还推出了春节不打烊的活动,看来3C电子产品在线上将持续红火了。

郑州晚报记者 徐智慧



一商场内挂起了红灯笼,迎接春节销售季 郑州晚报记者 马健 图

笔记本电脑销售进入瓶颈期 智能手机持续热销

根据统计数据显示,自2011年全球PC出货量达到历史最高的3.64亿台后,全球PC市场出货量已经连续4年下滑。中国工信部最新的行业统计数据显示,2015年1~9月,全行业共生产微型计算机21891.3万台,同比下降12.8%,其中笔记本电脑13249.6万台,同比下降12.2%。计算机行业对电子信息行业增长的贡献率首次出现负数,为-0.4%。对于这个现象,笔记本电脑的销售商深有体会。

一进入百脑汇卖场,一拥而上的是各大品牌笔记本的销售员,各自拿出最吸引人的价格和产品吸引消费者。张先生说,现在笔记本配置大大

提升,价格上也有很大的优惠,针对春节市场,他们推出了买笔记本送平板电脑的活动,销量有所增加。

如今百脑汇内销售智能手机的李燕说,她2010年进驻百脑汇,笔记本、相机、手机都卖过,但是随着人们对智能终端的依赖性越来越强,笔记本的生意越来越不好做,从两年前开始,她彻底去掉相机、笔记本的销售业务,专做智能手机。

相对于笔记本的冷清,智能手机仍然销售火爆。“目前来说,卖得最好的就是苹果和华为的。”李燕说,从目前情况看,苹果的霸主地位是坐得稳稳的。“因为智能手机更新换代很快,相对其他品

牌的手机来说,苹果手机的保值性还是最好的,就拿苹果5S的二手价格来说,外观好的话现在收购价还可以达到1000元。”李燕说,iPhone6s、iPhone6s plus是目前销量最好的两款手机,每天都可以卖出好几台。而随着节日的临近,像苹果热销的这几款手机,销量增加不少,“因为很多快递不发货了,大家只能卖库存了,卖一台少一台,价格并没有下降多少。”李燕说。

值得注意的是,火了一年多手表电话依然热销,在一些3C数码产品的卖场内,手表电话都有专门的柜台,销量也颇为可观,由此可见,细分市场仍有很大潜力可挖。

3C数码产品 线下年前市场反应平淡

每到节日,尤其是春节,对于很多消费者来说,忙碌了一年,大都以买买买来犒劳自己,而技术、款式日新月异的电子产品则更受年轻人的青睐。昨日,趁着中午休息的时间,冯先生就跑到了百脑汇看手机。

“想入手一款iPhone6s plus,手里的5S用了一年多了,单位发了年终奖,正好买一个。”冯先生说,相比专卖店,他更喜欢来科技市场的大卖场买手机,三年前,他在科技市场工作,自己手中的电子产品几乎都是从科技市场买来的,“价格实惠,产品质量也不错,主要是习惯了。”冯先生说,转了几圈,心里也有了谱,现在手机卖得好的也就那几款,价格也非常透明。但是让冯先生感触最深的还是科技市场最近两年来的变化,几乎可以说是从几年前的门庭若市到现在的平平淡淡。

销售品牌笔记本的张先生说,到了周末,人会多点,平时市场较为冷清。但是由于经营的时间长了,积累了很多老客户,有什么需求一些客户都是打电话他们就发货了,很少有人再来市场内挑选。“很大程度上,我们的生意都是针对老客户。”说到节前的市场情况,张先生说,目前来说已经升温了,和前段时间比,市场需求很大,生意也好了一些,但是和往年相比较为平淡。

3C数码产品 线上线下差别继续拉大

相比线下的平淡,线上3C数码产品的销售可以用“火爆”二字形容。曾几何时,天猫、京东、苏宁、国美之间的价格战使得3C数码产品的价格越来越透明,几家电商的争斗,消费者不仅看了热闹,还得了实惠。无形之中,大家的购买习惯也已经向线上倾斜。

元旦开始,各电商平台的促销活动也都陆续启动。京东活动显示,1月25日至2月6日,24期白条免息券限量抢,数码爆品买一赠一,平板电脑最低价……苏宁易购超级年货节开幕,早已将家电、3C供应链做到全球最佳的苏宁易购,超级年货节期

间,电器、3C产品价格上不仅有优势,而且推出“超级送”计划,即苏宁物流全国提供“不打烊”服务,在195座城市1104家苏宁门店继续推出2小时“急速达”服务;国美在线则继续将家电3C作为年货主题,打造影音玩乐吃喝一条龙的新概念年货节。国美在线也承诺春节“低价不打烊、物流不打烊、服务不打烊”;最擅长做年货节的阿里继续发力,将各品类一网打尽……

苏宁易购郑州大区电器经营中心营销总监石国刚透露,2015年全年,就河南市场来说,全品类线下和线上销售比例为6:4,而3C品类则

正好相反,线上和线下的销售额占比为6:4,网上购买3C产品已经成了更多消费者的选择。如今临近春节,线上的3C产品销售更为火爆。“预计在春节期间,得益于苏宁的‘不打烊’服务,这个比例会更高,其中线上的增加将更明显。”石国刚说。

根据苏宁易购的数据显示,2015年,电脑数码、3C产品都处于增长状态,其中,电脑数码产品的增长速度比较慢,通信的增长最为迅猛,国产品牌的占比也一直在增加。石国刚预测,“线上是增长最为突出的环节,2016年,3C产品在线上的占比将会持续增加,可能会达到65:35,甚至会更多。”