

你有张良计,我有过墙梯

今冬,家电大鳄温暖前行

受到家电下乡、节能惠民等利好政策取消、国内房地产行业面临的低潮和欧美金融环境不断“滑坡”的影响,3C业界的共识是:行业下一站,必然是“寒冬”。

不过,冬天到了,春天还会远吗?

家电行业大鳄们纷纷拿出张良计、过墙梯,势必要在这个冬天,温暖前行。

背景

自从9月份以来,包括空调、冰箱、洗衣机在内的白色家电产品一改往日快速增长的态势,陷入销售下滑的艰难局面,开始显露疲态。

以冰箱行业为例,国家信息中心相关统计数据显示,2010年冰箱市场销售量同比增长达28.95%,但是今年一季度增速则

迅速放缓至8.24%,前三季度合计同比增长仅5.04%,而10月份更是同比出现了负值,为-9.04%。

而三大家电利好政策的逐一退出,无疑是“雪上加霜”。

家电行业的未来将在没有马车拉动的情况下,“打拼”前行。

保暖技巧

家电大鳄纷纷亮过冬“底牌”

在这个家电行业的冬天,为预防“感冒”。你有张良计,我有过墙梯。家电大鳄们纷纷亮出各自的过冬“底牌”。

家电卖场各种手段打响“保暖战”。

11月25日至12月12日,湖南国美拿出1000万元的资源,开展大型促销盛宴,最高让利达30%以上。

在国美25周年庆的让利狂欢结束后,湖南国美电器宣布:将于圣诞节至元旦期间开展一场疯狂特卖盛宴。

而湖南苏宁也拿出10亿资源,联合百大全球一线品牌,打造首个年终超购感恩季。而年末促销盛宴也即将出台。

两大连锁家电卖场除联合品牌厂商拉响了“保暖促销战”外,也不约而同的开启了“双品牌”作战策略。

彩电厂商抱团取暖。

2012年,苹果iTV、Goole TV等国际

IT大鳄进军彩电行业,将强势突进国内市场。为此TCL、长虹、海信等主流电视厂商已组成中国智能电视多媒体联盟,并和第三方一起推出了国内首个云电视标准,国内电视厂商欲借率先发布云电视标准实现在本土市场占有先机,国内厂商联合起来抵御外敌的入侵。

部分家电企业“瘦身”过冬。

今年12月开始美的对小家电营销体系进行瘦身,大部分地区市场运作,由合资销售分公司模式回到代理制,人员也随之减少。60多家合资销售分公司,只保留了11家,余下机构经过部分合并变为50个分部。

海尔也在进行类似调整,海尔各地工贸公司也在根据业绩进行人员调整,部分业绩考核靠后的员工被辞退。

■记者 杨迪



资料图片

家电问诊

家电产业观察家梁振鹏表示,裁员、收缩战线、出售非核心业务、研发具有独特优势的新产品,都是家电企业过冬的方法。

中国电子商会副秘书长陆刃波应对经济寒冬,家电企业更应该注重切合消费者需求、人性化的产品研发、技术的创新、产品的高端,如果偏离了消费者的使用生活习惯,仍是被淘汰。

最常见的过冬法

最快捷的办法——促销保暖战

最智慧的办法——技术升级和品质提升

最没有技术含量的办法——裁员

最不负责任的办法——跑路

最对不起社会的办法——关门



6亿人的选择 信赖好网络



网络好才是真的好! 6亿人的选择,当然信赖移动好网络!

十多年来,湖南移动投入数百亿元,始终致力于打造卓越的移动通信网络,目前,移动信号已全面覆盖三湘四水,更与230多个国家和地区实现国际漫游,2G、3G及WLAN三网完美结合,更好服务您多彩的移动通信生活。

服务无止境,为了让您享受更优质的移动通信网络服务,我们将倍加努力!

中国移动,一“网”情深,时时相伴,值得信赖!



6亿人的选择·我的选择

www.10086.cn 10086