

# 彩电迎换机潮，曲面电视成争夺重点

## 同品牌同尺寸不同价 购买时要仔细区分

■记者 王铭俊

上周,vivo Xplay旗舰系列新品亮相,备受关注的双曲面屏幕在国产机上得以应用。而在电视领域,继大屏化、智能化之后,曲面电视近年来逐渐成为电视行业另一重要分支。3月7日,三湘都市报记者走访长沙家电商场,曲面电视无一例外摆在了各大品牌展示区最为醒目的位置,曲面电视市场逐渐发展壮大,业内人士称2016年或为“曲面元年”。

### 曲面电视迎来“井喷” 展示占比达商场的30%

长沙望城区的白海将搬入新居,正准备购置一批新的家电。在五一广场某家电城彩电销售区域,白海发现数十家彩电品牌展示柜最醒目的位置无一例外地给了曲面电视。不过,曲面电视对他而言,还是新事物。

“你看过IMAX电影吧,曲面电视给你的就是那种被包围的感觉”,店员刘小姐向白海解释,曲面屏幕自身的弧度和人眼球的弧度基本吻合,用户在不同角度观看曲面电视,都能享受到舒适的超高清画质。

记者发现,曲面电视的展示占比达到该商场30%以上的份额。在该商场,曲面电视以55吋、65吋为主流,最贵的要属韩国某85吋曲面电视,销售价格超过6万元,而便宜的国产品牌55吋曲面电视,促销价均在5000元以下。

刘小姐告诉记者,2013年秋季,日本索尼在中国推出了一款具有弧形屏幕的LED电视,2014年三星、LG等企业加



3月7日,市民在商场体验曲面电视。

入。进入2015年,TCL、长虹、海信等国内彩电企业也陆续推出曲面产品,曲面电视的阵营开始逐渐扩大。

数据显示,仅在去年第二季度曲面电视的出货量已经达109万台,季度销售量首次突破100万台大关。

### 同品牌同尺寸不同价 消费者需酌情考虑

刘小姐说,随着各大厂商的加入和投入力度的加大,该商场曲面电视的销售一直呈现上升趋势。“老年人还是较为传统,一般都会选择平面电视。曲面电视的购买者以中青年为主。他们乐于接受新事物,并且随着曲面电视的工艺日趋成熟,其价格一直在下降。”

不过,令记者好奇的是,同品牌同尺寸,曲面电视的价格悬殊有点大。

在五一广场的这家商场,韩国某品牌两款65吋曲面电视

售价分别为34999元、18999元,国产某品牌两款65吋曲面电视售价分别为18999元、10999元。

记者询问业内人士得知,曲面电视需要分清LED与OLED曲面电视的区别。LED曲面电视是采用传统LED技术,将原本纯平的LED屏幕通过外力制作成曲面。而OLED具有“天生就弯”的特质,因此在厚度、重量、可视角度、亮度、对比度等方面有优势。不过,目前OLED曲面电视售价仍然偏高,LED曲面通过技术提升和降价抢了先机。消费者不妨根据家庭电视使用情况、预算等酌情考虑。

事实上,业内预估,我国彩电行业在2016年会迎来一波换机潮。奥维云网预测数据显示,2016年中国彩电市场零售量规模将达4739万台,其中智能电视的零售量将达3960万台,占比84%;曲面电视零售量将达300万台,占比6%。

连线

## 亏本赚吆喝 家电营销搭乘“3·15”

尝到“双11”的甜头后,有节俭、无节造节便成为这几年商家们常做的事。

“3·15”消费维权日临近,记者发现,湖南众多家电厂商们又借借忙活了,“超级星期四”、“黑色星期五”、“集T币送彩电”等活动接连推出。对此,产业经济观察家梁振鹏表示,以往促销过于集中,而消费者购买随机,这就造成不等到节点,消费者购买价格就没有什么优势。反而如今每个月都能制造出一个节点,价格战常态化,对消费者而言,没什么不好。

### 借势3·15, 家电商家亏本赚吆喝

根据2月20日央视“3·15”晚会发布的一号热点投诉数据显示,网购依然是投诉热点。其中,通过网络途径购买家用电器类商品引发的投诉共计1513件,占互联网销售类投诉总量的16.08%。

往年,这个商家们“唯恐避之不及”的节点,这几年却成为营造品牌形象的时机。这个3·15也不例外。

在采访中,记者发现我省很多家电厂商在“3·15”前后推出了促销活动。“我们做了8年,一开始是为了避开夏季促销高峰造成的缺货以及安装排队现象,随着影响力扩大,现在很多消费者都知道,3月买空调最划算。”格力副总经理张平说。

去年“黑五”期间,国美凭借

低价优质,创下销售额同比提升204.65%的佳绩。尝到甜头后,湖南国美总经理郑桂秋说,今年要把“黑五”打造成一个全民参与的大事件,如把32吋彩电价格打到799元,55吋4K彩电跌破3000元,8公斤变频滚筒洗衣机1699元,苹果4S 999元等。

为了这个节点,部分家电厂商们也是蛮拼的,不仅价格有优惠,还推出了“缺货赔500元”等新招,以吸引消费者眼球。

### 专家: 抢低价时还需看质量

电商观察员、万擎咨询CEO鲁振旺认为,“3·15”是一个很好的营销节点,消费者将目光集中在消费权益上,企业借势营销可以更好地促进消费者购物信心。“虽然本质还是促销,但大品牌更低价,依然成为所有家电厂商在市场终端最常用、最有效的手段。”业内人士说。

不过,梁振鹏提醒,一分钱一分货,价格过低的商品肯定不是正常的商品。有可能是样机、返修机、工程机,或者过时的旧款,厂家借势节日,甚至造节,来清理库存。

“吸引购买、清理库存、提升关注度的噱头,同时走量也能提升销售额。”梁振鹏说,同时不缺低价吸引到店,再拉动高利润、高性价比产品购买的可能性。

■记者 杨迪

## 品质服务并驾齐驱 帅康高端厨电闪耀亮相 3.15

随着城镇化建设进程的加快,以及年轻消费群体追求品质生活带来的潜在消费力,厨电行业在2016年将迎来全新的发展机遇。不过,厨电行业在日益壮大的同时,市场的售后服务“短板”也逐渐暴露。

售后服务的重要性不言而喻,尤其是在3.15国际消费者权益日来临之际,售后服务成为企业最重要的考量标准之一。当部分企业在为此战兢兢时,一向坚持“产品服务两手抓”的帅康,特别在3.15期间推出“享品质·臻生活——为爱而生”大型惠民活动,在保质保量的基础上给予广大消费者真情回馈,将帅康高品质和优质服务品牌理念传递给更多消费者。

### 品质服务并驾齐驱

任何一个行业,品质都是产品的灵魂所在,经典品质的孕育需要企业专注倾力打造。作为驰骋行业沙场三十余年的“老将”,帅康以精致生活为目标、以科技为基石、以质量为生命,以坚持不懈的技术创新推动行业发展,以品质书写一段不朽传奇。在最新推出的不碰头大吸力烟机产品上,从20m<sup>3</sup>/min大吸力技术、400帕大风压设计,再到不碰头人性化设计等,帅康品牌坚



守的“工匠精神”和始终如一的品质被展现得淋漓尽致。

同时,在售后服务方面,帅康凭借“真情无限,服务无限”的精准服务,为广大消费者打造及时透明、安心无忧的服务体验。针对售后服务收费不透明、乱收费这一“顽疾”,帅康早在此前便做出向消费者交付承诺执行权的决策,通过“米拉达法则”、“消费者投诉零容忍”政策,最大程度地保障消费者利益,并将对消费者的承诺真正付诸于行动中。

### 贴心更暖心 3.15 帅康惊喜送不停

即将到来的3.15国际消费者权益日,不仅是对企业的“考量”,更是消费者的节日。据悉,帅康于2月20日提前开启“享品质·臻生活——为爱而生”优惠活动,以“高端厨电产品+多重好礼”的重磅优惠为广大消费者奉上一场厨电饕餮盛宴。同时,凡是在2.20—3.20期间购

买帅康指定产品的消费者,均可获赠价值388元的315帅康vip真情服务卡一张,尽情感受帅康品牌产品使用的功能性检查、产品用电安全检测、烟机清洗维保一次等高端尊享服务。

“用平凡创造非凡,用温暖传递感动”,在3.15到来之际,帅康携不碰头大吸力烟机、智能燃气灶等高端厨电产品以及重磅好礼,让消费者感受到真正的贴心和实惠。同时,帅康还将全程追踪服务质量,为消费者权益保驾护航。

## 国美在线“黑五”登陆美国时代广场引关注 打折到底有多疯狂

3月7日中午,一组关于“国美在线黑色星期五登陆美国纽约时代广场”的照片在朋友圈刷屏,同时国美在线官方微博也发布了相关信息。业内人士认为,国美在线在“黑色星期五”起源地美国的纽约时代广场打出中国版“黑色星期五”巨幅海报,有向美国版“黑色星期五”致敬和挑战的双重意味。

今年“黑色星期五”同样主打恐怖低价,并宣布比京东商城贵就赔100。从主打家电3C到全品类特惠,优惠力度、物流模式、售后保障全面升级,并作出真品、低价、全品类、物流快速精准的承诺。当电商海外仓成为两会期间关注热点时,国美在线已经率先来到大洋彼岸,为中国电商送上了一张充满自信的名片。

### 同比劲增 22.8% 长安马自达猴年迎销量开门红

2016年1月,长安马自达再次创造单月销量新高:19529辆,同比增长22.8%。至此,长安马自达已完成超过29个月的正增长,显示出“魂动双子”——Mazda3 Axela昂克赛拉、Mazda CX-5风头不减、后劲十足。

### 一汽丰田:用“80秒的爱”温暖500万家庭

从2003年到2016年,一汽丰田已经走过了13载春秋,即将迎来第500万个用户。换算来看,一汽丰田平均每80秒就卖出一台车。为了回馈用户的厚爱,一汽丰田特别推出了“80秒的爱”促销活动。