



第六届安徽家电产业消费发展论坛成功举行 家电巨头聚首 各路英雄论剑

促消费是我国一项长期战略

安徽省商务厅市场运行和消费促进处处长 宫寒



牵头组织的“2012消费促进月”就是行动之一。我省更是将这一活动的期限拉长到今年年底。据预测,国家促消费的相关政策还将源源不断出台。

另外还应明确,家电市场在今年一季度的回落,其实是回落到了一个正常曲线上。与前几年房产市场过热一样,家电市场也存在过度繁荣的现象,是一种消费透支。如今的回归是一种正常现象。虽然以旧换新等政策结束,但刚需市场仍然存在,且呈增长趋势。看到希望的同时,作为企业自身也要与时俱进,实现可持续发展。首先在理念上要引导绿色低碳消费。

此外,在销售形式上,网络营销是个不错的战场。

首先,在当前形势下更应看到希望。世界经济目前处于低迷状态,而且这种状态可能会持续一个很长的时期。我国的经济外需带动较大,在外需靠不住的情况下,只能依靠内需。因此,促消费肯定是我国一项长期战略。4月2日至5月4日,由国家商务部

家电市场仍有多个增长点

安徽盛世欣兴格力贸易有限公司总经理 汪晓兵



房地产调控虽然抑制了整体的家电消费需求,但主要还是集中在大中城市和发达城市,三四级市场在此番调控中受到的影响还比较小。合肥房地产市场虽然不太好,但好的地段房价也只有七八千元每平方米,与周边的南京、山东部分城市高达一两万每平方米的价格还是有一定差距的。在广大的县乡市场,还有着潜在的消费需求。二三线城市家电需求增长主要依靠新婚、新居、更新换代和尚未

购买这三块需求来拉动。

另外,保障房的建设也是家电市场的一个增长点,2012~2014年将出现保障房交付高峰。基于保障房建设而产生的家电购买需求,可以抵消部分因房地产调控带来的负面影响,如果这方面的量足够大,可以说是一块值得期待的市场。老房改造也为家电市场提供了发展空间。

空调销售旺季即将到来,综合来判断,上半年市场不会有太大波动。格力也期待着

与市场星报进行更多合作,通过报社平台将更多优质产品推荐给广大消费者,让大家度过一个清凉的夏天。

“跑马圈地”应转变为“精耕细作”

商之都国生电器有限责任公司副总经理 陈昌义

从2011年下半年开始,房地产调控对家电行业的负面影响逐渐显现出来。首先波及到的是具有装修特点的安类电器和单价较高的耐用性家电产品,反应最明显的就是空调、油烟机、灶具、消毒柜、热水器等品类,接下来随着调控的深入,彩电、厨房和居室小家电等品类也会受到一定程度的影响。

依靠资本扩张和收购兼

并,不能获得营造企业竞争力的根本源泉,只有改变粗放式的经营方式,将“跑马圈地”改成“精耕细作”,通过经营效率的提升来压缩成本,依靠科技创新推动产业升级,对于家电业来说至关重要。越来越多的国内家电企业已经将市场竞争的重点从“价格战”谋求份额最大化,向“技术战”构建可持续竞争力转变,家电业已从“价格战”逐步走向“节能战”、“技术



战”、“创新战”。相信2012年这种趋势将越来越明显。

构建和谐的市场环境

安徽连锁商业协会会长 何家信



五星、苏宁……大卖场数得出来;消费者认识相对集中,大品牌较有市场号召力。

在这种形势下,各家电企业竞争加剧。因此,构建和谐的市场环境在目前尤为重要,市场要竞争,但更需和谐,有的家电产品价格竞争惨烈,利润甚至不如汽车配件,这种恶性竞争不但耗费了企业许多精力,最终对消费者也不利。

回到企业自身,在目前形势下需要做的,首先是要搞好售后服务,有几家家电企业就是通过服务占领了市场。

此外,好的产品没有一个恒定的标准,需要看不同的地域特点。另外,企业还应多向社会敞开,增强知名度。

家电销售的形势,安徽与全国差不多。目前,家电市场比较平稳,价格有所下降,利润空间缩小。安徽家电业还呈现出三个集中,即品牌相对集中,如今只有20几个品牌,过去则数量众多;销售渠道相对集中,国生、百大、国美、

樱花电器让厨房生活变感性

樱花合肥分公司总经理 范振球

说到下厨房,这是日常生活中每天都要做的功课,因为是人就得吃饭,绝对是理性的必然。不过它同时又是一件感性的事,分喜欢和不喜欢。如果喜欢下厨房,做菜就会轻松、愉快,味道也会更好,而轻松、愉快的烹饪,又会让你更喜欢下厨房。反之亦然。所以说,好的厨房生活能够处理理性和感性达到平衡。

樱花电器致力于油烟机、灶具、热水器等厨房电器研究,全力将厨房电器卓越的性能和酷炫的美学融为一体,让理性和感性共舞,美味与时尚共鸣,为“下厨房”这件事注入了更多的内涵与价值。

目前,合肥精装房项目不断推出,这对我们是很好的发展机会,我们也一直在跟踪这一块。借助此次论坛,我们也



希望得到安徽连锁经营协会、省商务厅和市场星报的大力支持,帮助我们搭建交流平台。

入院十六年,服务一如既往

安徽苏宁电器股份有限公司总经理 王军



活动,以“促消费、保供应、稳物价、惠民生”为主题推出了3500万消费补贴券、旧家电公益置换、名优家电购物节、信贷消费等惠民举措,赢得了消费者的一致好评。

苏宁电器入院十六年来,不断结合市场变化的新特点,提升服务质量,创新服务内容,完善服务设施和服务功能。未来,安徽苏宁电器将继续一如既往地把服务社会、回馈消费者、拉动内需、促进经济的稳步增长作为日常工作的重点,继续将最好的服务提供给广大的安徽消费者们。

最后,感谢市场星报举办此次论坛,给家电行业精英们一个交流、学习的机会。

3月安徽省商务厅在全省范围内组织开展“百家品牌展销、百场消费促进”活动。安徽苏宁电器作为省内家电连锁行业的领跑者,积极响应政府号召,在全省范围掀起2012年安徽苏宁电器消费促进月

家电业学着靠技术尝试“饥饿营销”

安徽步瑞祺信息技术广场有限责任公司经理 徐立东

步瑞祺在安徽电子市场是个标志性的电脑卖场品牌,经过市场风雨的历练,它已在电子产品经营者和消费者心中扎下了根,有很强的感召力和美誉度。十几年前,步瑞祺成长在金寨路,在金寨路上独树一帜,同时成就了许多IT精英的辉煌。现在,步瑞祺IT广场扎根于肥西路电子街

这片沃土,致力于打造安徽的电子产业商圈。

记得20年前,人们结婚时还要托人到深圳买彩电,现如今,海尔、长虹等企业都进驻了合肥。产业有了,下一步就应重视质量创新。合肥家电企业可以学学乔布斯,苹果公司不打价格战,而是走创新之路,销售策略实施“饥饿营



销”。未来,希望我们的家电企业也能做到以技术取胜。