

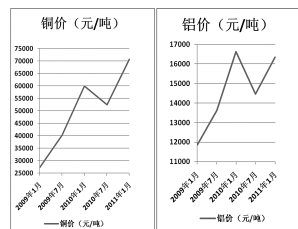
苏宁电器发布《2011中国空调行业白皮书》

苏宁启动2011年首批400万台空调大单采购

2010年,对空调行业来说是可圈可点的一年,空调新能效标准实施,节能惠民新政启动,家电下乡首次惠及变频空调,房地产市场迅速膨胀,夏季全国普遍高温等一系列因素驱动空调生产和消费都创纪录地增长,中国的空调业在后金融危机时代实现了快速回暖反弹,内销市场规模增幅超过20%,达到3674万台,高效空调成市场消费主导,变频空调倍受消费者青睐……这些都与苏宁电器去年同期发布的《2010空调行业白皮书》不谋而合。



据悉,今年是苏宁电器第十年对外公布空调行业白皮书,从1994年开始,苏宁一直蝉联空调销售冠军,并连续九年发布《中国空调行业白皮书》,都对空调消费市场做出了相对准确的判断,为上游供应商生产和消费者购买空调产品提供了参考依据。

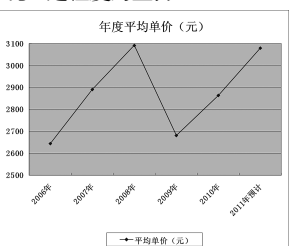


《2011中国空调行业白皮书》是苏宁结合近1400家连锁门店的空调销售数据和上游厂商的共享信息,综合苏宁长年空调销售冠军的零售经验分析研究所得。今年的白皮书中,苏宁电器对2011年中国空调市场特点做出了如下判断:

1. 空调市场规模继续稳中有升,或增容10%左右;
2. 变频空调全面主导市场,其价格将基本保持平稳,定频空调价格将在下半年出现一定程度的上扬;
3. 中等规模品牌借道优势渠道快速增长,外资品牌市场占比开始反弹;
4. 差异化产品各显神通 商用机型成家庭消费重要趋势;
5. 新三级产品比例加大 三四级市场成为空调销售重点战场;
6. 产品升级带来服务技术要求提升 赢售后就是赢市场。

回收处理管理条例)的实施,贷款利率不断提高等多重因素,势必造成空调生产成本上涨。

因此,从整体上来看,多重压力下的空调产业涨价已是大势所趋,但在定频空调和变频空调上的市场表现却并不一样。据苏宁电器分析,变频空调由于技术含量较高,成本消化空间相对较大,加上快速增长的规模带来的集约化效应,以及2011年市场竞争的激烈程度,都将使变频空调价格在2011年基本保持平稳。与此相对的是,定频空调价格由于受成本导向更多,且下降的市场规模也使其成本上涨压力无处消化,苏宁预测,在下半年国家节能惠民政策调整后,定频空调的价格将出现一定程度的上扬。



空调产品市场均价5年走势图

中等规模品牌快速增加 外资品牌市场谋求反弹

2011年外资品牌面临的竞争压力依然巨大,变频技术被外资垄断的时代已过去,在节能惠民、家电下乡和以旧换新等产业政策的竞争上,外资品牌整体仍受制于自身的品牌价格定位,无法与国产品牌形成同位竞争。但是大金、三菱电机、惠而浦等外资品牌凭借着国际化的管理体系、先进的技术优势和深厚的品牌品质积淀,在变频产品上具备强大的竞争力,在空调市场规模整体提升的情况下仍然可以分得一份羹,预计在2011年变频快速增长和政策调整背景下,合资品牌也正在通过扩大产能、加快重点市场布局等措施谋求市场份额的快速反弹。

差异化产品各显神通 商用机型成家庭消费重要趋势

随着别墅、联排、大户型等中高端住宅的逐年增加,加上消费者空调使用的理念发生较大变化,以追求舒适、美观、节能、环保为消费诉求,从而促进了以变频多联机为主导的家用中央空调产品在二三级高端市场的增长量稳步提升,成为家用空调市场中的重要组成部分。

据悉,苏宁已经加强与大金、美的、约克等家用中央空调市场主流品牌供应链整合,借助连锁网络构建产品体验平台,加速产

品推广;加强厂商协作,加大工程渠道拓展;服务配套优势提升,凭借专业的服务体系,提供设计、预算、安装、监理、维护一站式服务,也将有助于商用空调在家用空调市场占比的进一步提升。

新三级产品比例加大 三四级市场成为空调销售重点战场

作为拉动国内需求的主力消费之一的家电产业,空调行业近几年的发展可谓“凶猛”。苏宁电器预测,如果国家公布节能惠民工程在今年5月底结束,那新三级产品的性价比优势将得以凸显,其供货量和市场消费者均将有所增加,其市场占比也将在空调市场特别是三四级市场上扬。

据专业人士指出,三四级市场城镇化水平和居民收入水平的进一步提高,空调的市场需求巨大,加上其基数较低的市场保有量,将使三四级市场成为空调生产企业和流通渠道的“重点战场”,2011年的市场竞争激烈程度不言而喻。据笔者了解,苏宁已经连续两年发布《中国农村家电消费调查报告》,对农村家电市场进行全面而深入的解读,为了解三四级市场,实现县镇店的连锁网点布局打下坚实的基础。

产品升级带来服务技术要求提升 赢售后就是赢市场

随着产业结构的升级和产品格局的转变,变频空调逐渐成为市场的主流,但是变频空调的专业规范安装却成为亟待解决的问题。据苏宁判断,空调的使用年限一般在8年左右,2003年是中国空调行业发展的一个波峰,年市场出货量首次超过2000万台,今年这批空调将超过其常规使用年限,其故障率、保养清洗维修频次需求及换新需求均将大幅度提升,也对国内空调售后服务力量提出了新的挑战。

综上,苏宁预测,在2011年,售后服务越来越被重视,各大空调厂商和家电零售连锁企业都将加大对售后服务的完善力度,不但从简单的包修、保修出发,而是从服务标准和服务规范上改进,让消费者感受到更多的企业贴心服务和品牌优势。

苏宁电器售后服务体系负责人告诉笔者,“要想抓住消费者的心,首先安装工艺要过硬,

苏宁电器作为中国家用电器服务维修协会理事长单位,一直注重顾客的权益保障和售后服务的规范操作,只要在苏宁购买的所有空调,百分之百都享受苏宁提供的专业设备、标准安装工艺等售后服务”。

苏宁实施首批400万台大单采购 百万套特价机型开局2011冷年

作为已经连续十多年国内最大空调销售渠道,苏宁目前拥有近1400家的连锁终端和4000家售后服务网点。2011年伊始,苏宁即根据白皮书的各项预测果断出手,向美的、海尔、志高、惠而浦、奥克斯、三菱电机、海信、科龙、松下、大金、三菱重工、长虹、格兰仕等空调品牌发起大单采购,总采购量400万台,其中定频空调约160万套,占比40%;变频空调约240万套,占比60%。此外,大单采购的30%,共120万台空调属于特价机型。

此番大单采购,苏宁向价格相对稳定的高效变频空调和成本相对较低的三级定频空调开出最大采购订单,也将使消费者在空调价格高企的2011年也能享受到淡季、大单采购带来的优惠。

针对即将进入空调销售旺季的华南地区,以及华东、华北、华中、西南等地区的一级市场,苏宁将重点通过上述120万台的特价机型实施大规模促销,其备货量和价格均具有极强的市场吸引力,其中变频空调70万套,定频空调50万套,上述特价机型将于本周开始在全国各大城市销售。

除了大单采购和海量特价机型促销,苏宁电器还根据2011年服务形式严峻的问题,计划全年实施四次免费的社区检测、保养服务,以应对2011年暴增的“超龄空调”服务问题,同时苏宁电器还将继续推进全国4000家售后服务网点的建设,加强服务人员的配置和专业水平。此外,针对市场份额激增的变频空调,苏宁电器还将与行业协会进一步制定变频空调的售后安装服务标准,以规范变频空调的安装标准和作业质量。

卖场快讯

开春特惠 全套换新

——苏宁春季家装节火爆开幕

气温升高,春季来临,很多家庭也开始装修,采购新家电。随着春季家装热潮的到来,即日起至3月27日,以“换新空间 全民升级”为主题的苏宁春季家装节将在全国正式启动!

作为国内家电连锁龙头,苏宁利用强大的采购优势,厨卫、彩电、生活电器三箭齐发,引领春季家装消费热潮。苏宁对此次家装节作了充足准备,意使本次家装节“品牌、价格、服务”一步到位,打造今年春季有家需求消费者的狂欢节,功能、节能、设计、服务全面升级!

据悉,即日起至3月27日期间,苏宁2011年春季家装厨卫电器节正式启动,届时将联合方太、老板、法迪欧、AO史密斯等业内主流品牌开展活动,主打的厨卫光影6系、跨界i5等嵌入式系列套餐与惠而浦ESH系列为代表的节能速热型热水器都会在此次厨卫节中与消费者见面。

此外,笔者从苏宁获悉,从即日起至3月底,苏宁强势启动为期一个半月的“千店电费补贴计划”,活动期间,消费者至苏宁门店购买各尺寸平板电视,即可获最高10年的节能电费补贴。此外,苏宁联合海信、TCL、创维、康佳、长虹、海尔等十五大品牌投入海量机型进行平板电视团购活动。

而苏宁刚刚颁布的《2011中国空调行业白皮书》也成为行业新坐标,以20年专业精神,率先预告今年空调行业的整体态势,标志着2011年空调促销市场的全面启动!3月5日-6日,苏宁空调联合美的、海信等国内空调巨头,率先组织春季空调大团购!

据悉,即日起苏宁各门店预约,活动期间购美的空调加赠超值大礼!苏宁将携手各大空调品牌,为泉城消费者带来一场空调让利盛宴!

