

# 彩电厂商如何“突围”是好

彩电市场的低迷状况仍将持续,市场研究机构分析认为,行业将进入3年左右的盘整期,预计到2017年市场才会有所好转。面对压力,彩电厂商纷纷比拼外形、加码内容、发力线上渠道,以期能够搅动市场。

## 国内彩电市场的内外交困

由于去年家电补贴政策退出以及经济大环境、房地产市场不景气的影响,家电市场整体增速明显放缓,据中怡康的测算数据显示,今年1~10月家电市场规模达1.2万亿元,同比增长3.2%,较去年同期下降13.8个百分点。彩电品类的低迷景象还要更严重一些,更新换代后出现的彩电刚性需求减少,来自互联网企业的冲击加上广电总局对于互联网电视的整改令,使得国内彩电企业面临“内外交困”的境地。

中怡康的数据显示,前10月彩电市场零售额同比下降了14.2%,奥维咨询的数据则预计,2014年中国彩电零售市场规模将达4509万台,同比下降5.6%。这股颓势从彩电企业前三季度的业绩报告中也能看出,本周一,TCL集团公布的11月份主要产品销售数据则显示,11月公司LCD电视产品销量同比下降了23.8%,为138.0万台。

不仅如此,市场研究机构纷纷看淡来年市场。中怡康的报告认为,目前我国家电行

业正在经历普惠政策空窗期,加之市场需求提前透支、宏观经济增速放缓、房地产市场低迷等利空因素,使得家电市场真正告别高速增长时代。奥维咨询预计,2015 年彩电零售量、零售额将分别同比下降 1.5%和 6.9%,奥维咨询黑电事业部总经理董敏表示,未来几年彩电零售市场增速将逐步放缓,转而进入 3 年左右的整盘期,预计到 2017 年才会有所改善,2017 年市场规模仍将在 4535 万台左右,增长率则将处于 1.5%。

## “内外兼修”下足功夫

尽管压力重重，但市场并非没有机会。中怡康的报告就认为，城镇化快速推进、互联网技术和物流业快速发展等利好因素正在改变家电市场结构。从产业结构来看，目前传统大家电市场品牌格局较为稳定，品牌竞争趋向于价值竞争，包括战略、模式、产品、技术等要素的综合比拼。

目前,彩电厂商们纷纷在产品升级上下足功夫。一方面是迎合时下消费者的喜好,对外观进行升级创新,不断推出更轻薄时尚的产品,近期就陆续有厂商推出“比 iPhone 6 plus 还要薄”的电视产品。上周,创维仅有 7.5mm 厚的 GLED 极客互联网电视 Air G9200 系列在深圳亮相,本周,康佳 LED 二代超薄轻电视发布了两个系列新品,其中

易 TV·Slim 2 厚度仅为 7.5mm,比传统液晶电视轻了 30%以上,易 TV 4K OLED 90U 系列厚度仅为 5.44mm。康佳多媒体事业本部总经理曹士平表示,未来电视外观一定是向轻薄化发展,显示技术一定是向超清晰、高色彩画质发展。

而这股超轻薄风潮的背后,都有面板厂商 LG Display 的身影,创维极客电视 G9200 系列在显示屏幕上采用韩国原装进口的 LG Display 4 色 4K Air 屏体,该屏体延续了 4 色 4K+ 的技术亮点,并使之更为轻薄。康佳也同样采用了 LG Display 的超轻薄面板,除了其力主的 OLED 面板具有轻薄特性外, LG Display 在 LCD 面板领域也在主打差异化产品,其中就包括超轻薄面板,其全球推广副总裁李廷汉表示,未来将加大超轻薄面板产能。

彩电产品升级的不仅是外观,内里也做足功夫。据创维彩电事业本部总裁刘棠枝介绍,此番推出的 G9200 系列是全球首台搭载 64 位芯片的智能电视,配备了具有中国自主知识产权的 64 位电视机芯芯片 SOC64,可支持安装 Android L 系统。两者的结合,赋予了 G9200 更为快捷舒适的操作体验,在处理多个复杂任务时,均能实现无卡顿、畅快无阻的运行效果。在软件和内容方面,曹士平则认为,在线视频、在线游戏、在线教育将成为智能电视的核心应用,此番康佳除了与腾讯游戏、黄冈教育的相关合作外,主打的是与优酷土豆合作的视频内容。

### 线上渠道进一步常态化

而在渠道方面,随着消费者网购观念逐步成熟,物流、售后等配套服务逐步完善,电商平台产品、信息丰富度逐步提升,线上市场成为家电行业最大的增长点。

奥维咨询的数据显示,今年 1~10 月,彩电线上市场零售总量达 573 万台,同比增长 77%,占整体市场的比重达 16%。预计 2015 年,彩电零售量、零售额将分别同比下降 1.5%、6.9%,但线上市场将继续逆势上扬,保守估计零售量达 912 万台,同比增长率 18%,逐步成为主力渠道。奥维咨询黑电事业部总经理董敏认为,随着电商渠道的进一步常态化,预计 2016 年彩电线上渠道零售量将突破千万台,进一步强化电商晋升为主力渠道的大趋势。

彩电厂商逐渐加大对电商渠道的重视和投入,从上个月的“双 11”彩电厂商积极参与促销就可以看出,根据 TCL 公布的数据,其子公司酷友电商“双 11”单日成交额已突破 3 亿元。不仅 TCL,创维也独立出专门的电商公司来负责其自身以及在各大电商平台的业务。不过业界观点认为,O2O 是电商未来方向,因此彩电厂商在布局线下自营渠道的同时,还需加大社区店的建设,一方面可以更好地服务终端消费者,另一方面可作线上渠道的体验中心,提高线上交易的成交比例。

(南方)



GOME  
国美

被信任是一种快乐·信

# 国美 中州路店

## 12.19-12.21

# 盛大开业

全城比价  
差价补偿

单购满1000降100送100 套购满15888元送银元宝

<p>32英寸LED电视</p>  <p>仅售¥ 999</p>	<p>全自动洗衣机 5公斤</p>  <p>仅售¥ 599</p>	<p>两门冰箱 170L以上</p>  <p>仅售¥ 899</p>	<p>1.5P冷暖挂机空调</p>  <p>仅售¥ 1999</p>	<p>2P冷暖 柜机空调</p>  <p>仅售¥ 3999</p>	<p>50升电热水器</p>  <p>仅售¥ 599</p>	<p>卡西欧自拍神器</p>  <p>仅售¥ 899</p>
---	--	---	---	--	---	---

## 低价夜市!

12月19日14:00

### 5折起售 8折封顶

- ◆ 买就送食用油
- ◆ 单购满888元  
送100元积分
- ◆ 套购满2999元  
送400元积分

本城广告图片仅供参考，所有商品以实物为准。广告中的活动，部分品牌型号不参加，特价机、批发、二手机不参加活动。礼品、刮刮卡、特价机、赠品数量有限，售完、送完为止。活动细则详见店内明示。

[真低价·不怕比]



中州路店  
七一路

地址: 中州路新天地国美电器二楼三楼 电话: 8918123 采购电话: 18623949058