

小家电身价直逼大家电

消费者质疑:功能太多不实用,性价比高最重要;出了毛病维修也困难



4月10日,美的旗下日电宣布,将在百货超市停止销售399元以下的微波炉,在家电连锁系统停止销售599元以下的产品。而前不久,格兰仕也宣布退出低价小家电领域。这意味着,199、299元的特价微波炉或许将成为过去式。

事实上,不止微波炉,如今电饭煲、饮水机、豆浆机等小家电的价格全都扶摇直上,纷纷走起高端路线。然而,对于高价小家电,消费者却不太买账,他们更多认为高价小家电不少功能用不上、出了毛病维修也困难。

■记者 未晓芳



调查

低价小家电淡出市场

在我们的印象里,电饭煲90元一个,微波炉199元一台,饮水机200元也该足够了。然而现在卖场里,小家电的价动辄五六百元,有些高价位微波炉、电饭煲更是卖到了四五千元,价格比空调、洗衣机等大家电还要贵。

“价格贵自然有贵的道理”,五一商圈某家电卖场销售员告诉记者,高端小家电用起来与低端产品完全不同。她指着一款售价3999元的电饭煲说,这是压力智能煲,能触控操作,“像iPhone手机一样,滑一下就可以选择功能”。

饮水机也动辄两三千元,200多元的传统台式机已经看不到了。此外,加入“纳米、负离子”等功能的电吹风、带整齐熨烫功能的电熨斗、带贴合面部系统的千元剃须刀等都披着“智能”的外衣走起高端路线。

尽管如此,有业内人士分析,小家电纷纷走起高端路线,与行业利润空间下滑有关。2011年下半年,爱仕达、九阳等企业曾公开坦陈,小家电利润正在快速下滑。他认为,正是为了应对利润下滑,企业才转战高端市场。

质疑

功能多不如高性价比

“有啥不一样,最大的区别在哪里?”4月10日,记者就高端小家电与低价小家电的不同咨询了多位销售员。他们一致表示,高低端小家电最主要的区别是功能和材质。

“拿这款4000多元的微波炉来说,它可以煎、炸、蒸、烤,有五六项功能,而且将老人、孕妇、儿童等不同人群的需求区分开来。”一位销售员说,中低端微波炉仅有十几项功能。

而材质上,很多高端小家电都声称采用的进口原料。

“功能多只能是浪费”,长沙市民邹先生说,微波炉只是用来方便热饭菜的,功能多只是噱头,性价比高对老百姓才最有用。王女士也表达了相同的看法,一台饮水机能卖几千元,“喝的水不见得有多好”。

生产商却认为这些看法过于片面。志高小家电相关负责人称,产品每个功能肯定有使用价值所在,一定有特定的使用人群。比如不喜欢喝汤的人,用个电磁炉就行了,但喜欢煲汤的人就需要适用土锅的电陶炉。

延伸

小家电维修难成焦点

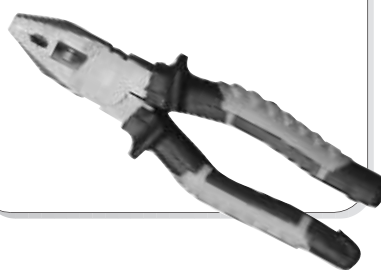
使用过小家电的家庭都还经常面临维修难题。传统小家电价格不贵,维修起来费用却高,而且常常找不到需要的配件,这令消费者进退两难。

“修起来这么麻烦,高端小家电是否包修期会更长呢?”邹先生提出了他的疑问。

记者走访获悉,高端小家电维修期多与普通小家电一样,并没有因为高价而有“高端待遇”,一般是一年免费包修。

因此,业内人士普遍认为,如果产品质量没有保障、维修难题得不到解决,高端小家电很难成为小家电的“救命稻草”。

也有业内人士持不同看法。通程电器总经理刘伟认为,小家电维修很大程度上与低价竞争有关。实力不强的小家电企业众多,但售后跟不上。消费者偏向低价产品,这就造成了大家眼里的维修困难。



经济信息

十年铸剑

茅台王子酒和茅台迎宾酒的全面提质、升档和改版,是尊重自然法则、遵循科学精神的继承创新的产物,也是一种建立在优化企业资源配置率基础之上的厚积薄发。期间,没有急功近利的盲动,也没有违背客观规律的浮躁。

如同人们已理解的那样,茅台酒之所以能够形成国内其他同香型白酒无以复制的卓越品质和别具一格的品位特征,其唯一性的本源即在于:赤水河流域中下游的

地质地貌条件、土壤结构成分、气候环境氛围、酿造用水质量的特殊性,以及由之所构成的酿酒微生物区系,这都为其提供了绝无仅有的生物环境资源。2000多年来基于此种生物环境资源,创造、传承、提升的业内独一无二的季节性生产、高温酿造、长期陈酿、精心勾兑工艺技术,赤水河流域生产的优质糯高粱和小麦,品质完全达到国家绿色食品、有机食品的相关标准,在生产源头切实保障了产品具有了“绿色、有机、自然、安全、健康”的高品质先天属性。

茅台集团副总工程师陈兴晔说,茅台王子酒的生产车间虽然设在距离茅台镇50

多公里的地方,但生产环境资源条件与茅台酒的基本一致性,生产原料采用和酿造工艺技术的两个统一性,使产品必然具有与茅台酒一脉相承的品质风范和品位风格,具有很高的消费品位。

茅台迎宾酒的两个级别产品,则是直接在茅台酒酿造车间实践科技创新的成果,也就是说,它是严格按照茅台酒生产的质量标准,导入新的科技手段和方法。茅台酒生产虽经七次蒸馏取酒,但淀粉量仍然很高、大量有益微生物、香味物质及其香味前驱物质依然十分丰富的“酒醅”,再进行第八次蒸馏取酒酿造出来的。因此,其酒体与

生俱来就禀赋着茅台酒特有的酱香、醇甜香、窖底香三种典型体酒的香味香气风格。

十年铸剑,不虚时日。茅台王子酒和茅台迎宾酒从开发面市至今,茅台人围绕着体现茅台酒品质品位典型属性为主题的科技创新实践,可谓“含辛茹苦”。据说,单是茅台王子酒成品勾兑经历的科研探索,反复轮回竟达数百次之多!此种追求卓越的韧性,彰显了一种对品牌质量诚信的执着坚守精神。

由是,藉“大器晚成”之古训,以寓今日茅台品牌旗下的“酱门经典”茅台王子酒和贵宾级、嘉宾级茅台迎宾酒,实不为溢美之词。 ■王梦颖

美的酝酿年内最猛市场攻势,买空调敬请期待

“本周末起,美的将让利千万资源,提前锁定湖南空调市场销售。这将是美的近年来力度最大的一次市场攻势。”昨日,湖南美的制冷销售公司总经理欧亚非宣布。

欧总透露,此次大规模的让利活动,不仅是为了庆祝美的集团销售突破1400亿,更是为了感恩回馈湖南人民。

产能破千万

目前,美的拥有河北邯郸、湖北武汉、安徽芜湖、广东广州四大空调基地,覆盖

东西南北国内市场,这些市场和以辐射国际市场为主的广东顺德和越南制造基地一起,实现了美的的全面参与全球化竞争的产业布局和规模优势,充分展现了美的中国制造的强大实力。到2013年,美的家用空调有望实现总产能超越3000万套,成为全球最具规模空调巨头之一。

美的制冷家电集团CEO方洪波表示,家用空调产业一直以来都是美的集团的重要支柱产业,各方面发展都非常稳健。自2009年来,美的变频空调连续三年蝉联

变频空调销量冠军,巩固了行业领导者地位。同时,美的空调海外市场稳步实施全球化战略,出口连续6年全国领先。

全球白电王者

随着美的无氟环保变频空调全球首家获得UL北美安全认证及2011年年底美的全直流变频空调上市,美的以行业领头羊的姿态站在全球制冷技术领域最前沿。

据了解,在最为核心的变频压缩机领域,美的集团控股的广东美芝公司(GM-CC)是全球规模最大、最先进的空调压缩机制造企业,空调压缩机和变频压缩机的

市场占有率均高居行业第一。为了打破国外对直流变频压缩机的技术垄断,美芝公司自2006年开始投入双转子直流变频压缩机的自主开发,成功克服专利壁垒和评价体系及标准建立的重重困难,开发出独有的低脉动变频电机,突破了日本多家公司的专利限制,突破了日本的技术壁垒,产品性能、成本、制造性方面达到或超越日本的产品。同时,美的创造性的在行业内提出全直流变频空调“二年免费包换,十年免费保修”服务政策,从技术到服务,美的着力打造着变频空调的核心技术优势,充分展现了全球白电王者风范。

本周买空调,巨划算

——通程电器2012年“空调团购惠”周六启动

昨日,笔者从通程电器处获悉,其在本周末将在全省47家门店同步启动“2012年空调团购惠”大型促销活动,打算买空调的消费者可以前去看看。

通程电器团购空调:巨划算

通程电器副总经理田刚告诉笔者,为了应对本周末启动的空调团购活动,通程电器已提前与参加团购的品牌厂商进行热

销型号的备货,确保届时所有门店的货源充足,尽可能地让消费者享受到实惠。同时,参加团购的各大品牌让价及赠品资源也已全面到位,充分保证本次团购活动的力度。

14、15日,通程电器联合各大厂商签订的优惠资源将突破空调价格底线,以巨额的让利回馈消费者:格力空调将给出“台

员工价”的超值省钱机会;美的空调挂机直降100-1000元、柜机直降200-2000元;海尔空调挂机返现100-500元,柜机返现200-1000元,套购加返150-300元,特价商品有大1.5P冷暖挂机2299元等;海信、科龙空调挂机直降200-800元、柜机直降400-1000元;志高空调挂机直降100-500元,柜机直降100-1500元;奥克斯空调挂机直降100-600元,柜机直降200-1000元……

通程电器温馨提示:提前检测家中空调

在这里,通程电器温馨提醒广大市民,趁炎热天气未到,可先开启半小时空调,检测其是否完好。如有任何故障,应提前致电购买空调时商家提供的售后服务卡上电话。如果你是通程电器的会员,在遗失该卡的情况下,也可以拨打全国统一服务热线4006-365-980进行咨询。

此外,通程电器空调专业人员表示,空调定期清洗保养,不仅可以延长电器使用寿命,大大减少维修费用,降低故障发生率,还能减少细菌传播。