

网络时代 中国家电零售业往哪儿去？

从家电零售业发达国家的经验来看,尽管电子商务已然发展到了较为成熟的阶段,但实体店仍然具有不可取代性,因为线下具有线上不具备的优势:比如切合消费者习惯、提供不可复制的现场体验、退换货省心等。此外,线下规模化带来的巨大成本优势等,也是目前纯电商无法比拟的。最重要的是,线上线下的消费群体不同,因此,无论对于线上线下的争论再激烈,最终还是要回到一个讨论的基点:消费者的需求。只要需求存在,实体店存在就是合理的且有竞争力的,这是市场“看不见的手”的力量。美国《华尔街日报》在近日的文章中评论指出,“中国的家电实体店比美国同行行动更快、更有力。”

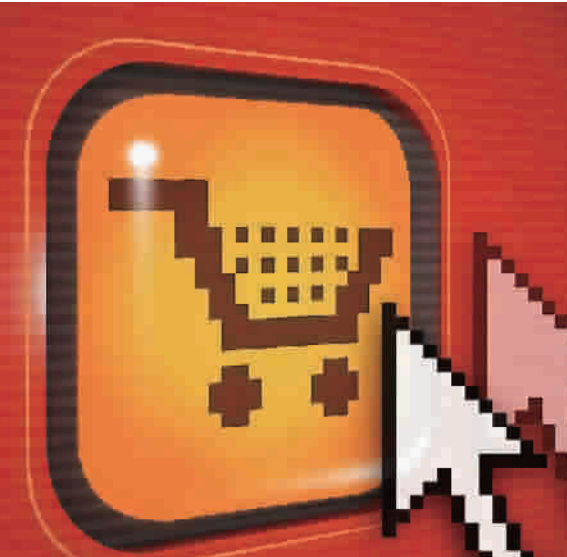
“实体店不能永远是替人打工的角色。”国美电器总裁王俊洲认为,首先了解你的消费者,才谈得上有效的商业模式变革。按照对品牌、功能、价格、外观四个维度思考顺序的不同,他把中国消费者分为四类:追求时尚型、高性价比的理性型、价格敏感型及冲动型,分别占到20%、23%-24%、17%和随机购买。正因为消费者习惯的不同,电商才不能完全代替实体店。

但是,实体店的改革依然迫在眉睫。最近,中国连锁经营协会接连发布了《传统零售商开展网络零售研究报告2012》、《2011年主要零售业上市公司业绩情况介绍》和《中国连锁零售企业经营状况分析报告2011-2012》三份报告,基本勾勒出了当下中国零售业的基本轮廓。据《2011年主要零售业上市公司业绩情况介绍》的报告显示,在统计的56家上市零售企业中,93%的企业去年营业收入较2010年呈现增长态势,平均增长率达到19.13%,超

中国家电零售连锁业发展 20 多年后,又到了一个商业模式的拐点。与前几次百货商场、超市、家电专卖场的出现不同的是,电子商务这种全新的交易模式甚至颠覆了整个销售网络的格局。但是,线下的传统家电卖场会就此式微,并最终退出历史的舞台吗?

过去年社会消费品零售总额17.1%的增幅。在净利润方面,87%的零售企业去年的净利润也呈现增长态势,平均增长率达到18.06%。两相对比,表面看来2011年零售上市公司的业绩都还不错。但从已公布半年报的百货上市企业看,今年上半年行业普遍业绩下滑,营收和利润增幅缩小甚至出现负增长。商务部监测数据也显示,上半年全国3000家重点零售企业销售增8%;上半年,全国实现社会消费品零售总额98222亿元,同比增长14.4%,扣除价格因素实际增长11.2%,分别比去年同期放缓2.4和0.4个百分点。

北京市商务委市场运行处处长刘健表



示,上半年虽然节假日密集,但受到宏观经济形势影响,实体店进店客流下降明显,传统零售业总体表现低迷。面对这一局面,传统零售业如何应对成了接下来必须得思考并有所作为的课题。

或许你会说,既然实体店销售低迷,那就大力发展电子商务吧。这似乎已经成为业内的一个共识。因为从国际成熟市场零售业发展的规律来看,电子商务确实应该是大势所趋。而且相比较欧美日韩等国的电子商务发展情况来看,中国的电子商务确实有很大的发展空间。但据《传统零售商开展网络零售研究报告2012》的调查显示,传统零售商涉网整

中秋国庆双节献礼 LG再发力推84英寸超高清电视

从9月6日起,LG在京东商城上的“智享全家 各得其乐”促销专区上线,此次参与促销的产品包括最新的“门中门魔力空间”冰箱、“6种智能手洗”洗衣机、3D全高清智能LED电视等产品。LG负责人表示,此次促销活动各大卖场都有参与,促销力度是本年度最大的。同时,在促销优惠的背后,产品品质仍然是消费者刚性的要求,选择适合自身需求的高品质产品是在促销旺季选购家电产品的关键。

研发创新为根基
UD + OLED 领跑智能科技

现代人为科技而着迷,痴迷于科技的一日千里,追逐着产品的不断更新。自1947年LG在韩国创立以来,LG始终没有停下科技创新的脚步,而自1993年成立于惠州的LG电子(惠州)有限公司进入最为广阔的中国市场以来,LG也将不断开拓创新和为消费者服务的精神带到了中国。LG电子已在世界各地拥有50多个研发中心,而中国则是除了韩国本土以外最重要的研发重镇之一。

2011年,LG智能电视实验室团队落成,LG电子邀请了大量的IT专业人士和知名博主在产品开发过程中不断进行测试,共同为智能电视开发提出建设性意见。这也使得LG的智能电视领域处于领跑市场的状态。同样,在硬件开发上LG电子也下了功夫。在Cinema不闪式3D技术逐渐成熟的基础之上,LG智能电视向着超高清和超薄两个方向继续发展,今年,LG不仅推出了全球首台84寸Ultra超高清3D电视(UD),还将于年底将全球最大最薄的OLED电视带给用户,此款OLED机身仅为4mm的55寸电视将远远超出用户对于OLED电视的预期和想象。

去年,LG电子被全球三大资讯提供商之一的汤姆森路透评选为“全世界最具创新能力的百强企业”。这不仅证明了在“创造顾客价值”的经营理念引导下,LG以先进技术领导市场发展的行动,还用领先其需求的创新

十一将至,各大家电卖场、电商纷纷打出降价促销的旗帜,寄希望于打赢黄金周促销这一仗。然而消费者面对诸多品牌和产品常常无所适从。如何才能琳琅满目的产品中选购到符合自身需求的家电呢?在此,我们向大家介绍知名家电品牌LG,与消费者共同分享一款家电产品走入消费者生活中所蕴含的奥秘。

产品带给消费者不断的惊喜。LG相关负责人表示。

创造客户价值为动力
门中门魔力空间+6种智能手洗,刷新智能科技

“为客户创造价值是LG存在的理由,也是LG电子发展的核心原则。”LG全球CEO具本俊强调,能否不断开发出引领市场的革新性产品、满足顾客需求的产品是考验企业的关键。

很多传统家庭尚未养成在冰箱储藏室内区隔存放食物以防止相互污染的习惯,这就需要冰箱产品在功能设计时即为用户考虑周全。为此,LG冰箱对双开门冰箱做出了颠覆式的改造。作为年度力作,LG“门中门魔力空间”冰箱通过附着在冰箱门上的小门,双倍扩大了冷藏室门吧的储物空间,可将经常取放的物品放在小门上,减少冰箱大门开启次数,减少冷气外溢。

同样贴近用户需求的功能设计也体现在洗衣机产品上。经过消费者调研,LG发现很多用户认为手洗的洁净程度比机洗更出色。因此,LG开发出带有“6种智能手洗”功能的洗衣机,可以模拟“洁净敲、强净搓、穿透挤、浸透揉、舒缓摇、蓬松解”6种手洗动作,还可以根



据衣服的材质智能组合出最适合衣物的洗涤模式,以最大程度地模仿妈妈手洗的效果。

同时,为了满足中国高端市场需求,LG推出斯黛乐智能衣物护理机,该款产品是全球率先推出的产品,集“去除褶皱、去除异味、防过敏和轻柔烘干”四种专业功能于一身。39分钟即可完成需要专业衣物护理店才能完成的高端衣物护理工作,还能免除干洗店对衣物二次污染的担忧。

绿色健康为责任
线性变频压缩机+DD直驱电机,助力智能科技

作为企业社会责任的重要实践渠道,LG电子始终致力于发展“绿产品策略”。在减少碳排放和碳足迹,以减轻环境负担、减少资源浪费的同时,带给消费者绿色健康的高品质生活。而企业理念落实到产品中,需要技术的支持和应用。从LG首创的核心动力装置线性变频压缩机、DD变频直驱电机,LG将扎实的技术推广于产品应用,助力智能科技的发展,带给人们更加节能环保和绿色健康的生活体验。

早在上世纪90年代,LG就针对耗电量大的冰箱展开系统研究,开发了在业界居于领先地位的变频专有技术——线性变频压缩

体上都不太乐观。该报告的主要起草人、中国连锁经营协会副秘书长杨青松表示,目前,我国大部分零售商只是将网站作为市场营销的补充手段,极少有企业选择对其倾力投入,大多数企业仍处于观望和谨慎态度。

对此,王俊洲认为,家电零售市场已由高速增长进入到一个平稳增长时期,并且这种经济的环境有可能在未来几年持续下去。尽管不排除下半年会比上半年好一点,也不排除阶段性的涨跌,但家电零售业的模式应该按照这种持续环境来设计,包括准备店面、运行成本等,不能再按照以前的经济高速增长时期来设计自己的商业模型。

这种持续的商业模型就是不同渠道的融合与优势互补,实现“线下+线上”两条腿走路,把网购和实体店购物两方面的体验完美地融合起来。而目前数字化技术在各种零售业态的渗透和促进融合趋势也成为了其实现的前提。另一方面,从品类延展上来看,电子商务能够反哺实体店,而实体店线下的采购能够支持电子商务的发展,这是一个共赢的结果。

同时,为了全方位满足消费者的需求,还需要多渠道发展:包括现在将实体店和电子商务网络相结合,以及多渠道零售的思路,即信息技术革命将不断带来渠道的更新,它们不一定取代原有商业模式,但一定会掀起行业的新一轮调整风暴。届时,品牌将是“多条腿走路”。但是这也要取决于企业有没有勇气去接受改变和创新。

“未来的家电零售业一定要满足不同消费群体需求的能力,线上线下一定会有各自的优势,这种双线都强大的模式谁能做到,谁就是最有价值的优秀企业。”王俊洲表示。 光耀

机,采用直线变频运动方式,使能量转换更高效,据实验室数据测算,LG线性变频压缩机比普通旋转式压缩机降低28%的冰箱耗电,这也使得LG的双开门和多门冰箱在早期就达到了国家一级能效标准。

而在LG洗衣机上所采用的DD变频直驱电机,取代传统皮带的驱动方式,动力直接作用于内筒,将洗衣机转速由1200转升级到了1400转,大大提高了洗衣效率,为用户减少了大量的能耗流失。

LG人坚持用对的方法做对的事,智慧的工作做市场的先行者。无论是尖端科技的研究还是新锐产品的开发,LG所有的工作都是在为用户提供更美好的生活。LG相关负责人表示。

狂欢促销信息

1. 购买个别型号3D电视,赠送3D高清数码相机。
2. 三重节能补贴为你省更多! 购买部分型号的大容量滚筒洗衣机和波轮洗衣机,除享受国家节能补贴外,最高还可分别获520元和400元的惠民补贴。
3. 购门中门魔力空间冰箱或高温蒸汽洗衣机,送价值1998元床褥专用吸尘器。

