

“双11”让家电感受非凡“魔力”

“双11”不断刷新的销售数据,让传统家电企业再一次感受到了线上渠道的“魔力”。31分钟超4000万元,45分钟达5000万元,1小时销量6000万元,8小时实现2亿元……不断攀升的数字,让海尔天猫官方旗舰店在“双11”全天实现销售额3.24亿元,成交17.6万笔,创下天猫全类目商家排名第三、大家电销售冠军的记录。

美的和海信也一起跻身天猫大家电销售的前三强。截至11日下午4时,美的就已经在全网实现了5.3亿元的销售,美的集团提供的数据显示,其中天猫平台实现销售3.7亿元,京东平台达到1.4亿元。11日当天,海信电商销售额突破4.36亿元,其中淘宝网达到2.4亿元,海信电视表现尤为突出,全网销售额2.6亿元,在京东、国美、苏宁易购三大平台都创下电视类销售额第一的纪录。

不仅如此,天猫TCL官方旗舰店当日成交额超亿元,九阳官方旗舰店销售额突破4000万元,蝉联厨房电器单店销售4连冠,并和格力、创维等家电厂商一样,实现了全网销售额破亿元。格力在天猫空调品类中以45.1%的份额位居榜首,与去年同期相比实现了65倍的惊人增长。奥克斯空调尽管在天猫、京东、苏宁易购三大平台的销售距离亿元还有小小差距,完成9203万元,但已经超出了自己7000万元的销售额目标,同比去年的1700万元更是大幅增长,超过440%。市场研究机构奥维咨询

的统计数据显示,“双11”期间,天猫白电三大品类整体销售额达9.8亿元,同比上涨了127%。这些成绩,与家电厂商在“双11”加大投入力度有关。一方面,是“双11”正在成为继“五一”、“十一”之后新的家电促销节点,另外,线上市场在厂商渠道策略中的重要性再无人敢忽视。

近年来,受经济大环境的影响以及此前实施的补贴政策退出,市场需求在一定程度上被透支,整体市场一直处于低迷的状态。市场研究机构的数据都显示,传统零售渠道一二级市场同比下滑,三四级市场基本持平,彩电整体销售下滑,冰洗销售下滑。但与这些形成鲜明对比的是,电商渠道一直保持着高速增长的势头,而且在整体市场中的份额也在不断扩大。当然,电商渠道的快速发展给传统家电企业带来了挑战的同时,也带来了新的思路 and 机会。美的集团董事长方洪波在“双11”观战阿里时就谈到,“天猫是一个非常环保的生态系统,给传统的家电制造业提供了很好的机会”。

不只是美的,也不仅是与天猫的合作,越来越多的家电厂商通过与不同电商平台合作,运用互联网思维将以往与渠道商、经销商之间简单的供货关系,转变为更多相互的融合,从产品概念形成之时就充分考虑特定渠道消费者的需求,更好的“命中”目标消费者。

可以预见,电商将成为推动传统家电企业互联网转型的重要一环。(钱伟珏)



国美

被信任是一种快乐 · 信

国美28周年庆

一起来28

11月21日-12月8日

全城比价
差价补偿

主会场:
周口中州路店
周口五一广场店
西华乐佳家生活广场店

庆典好礼享不停

单品满999元送100元积分
单品满1999元送200元积分
单品满2999元送300元积分

套购更优惠

套购满4999元送300元积分
(限每2件以上, ①件满2000元以上适用)
套购满9999元送500元积分
(限每2件以上, ①件满5000元以上适用)

**11月21日
低价黄金夜市**

12:00-22:00

全场6折起

年仅一次 满1000元降100元再送100元!

(限家电类, 空调、冰箱、洗衣机、彩电、厨卫电器、小家电等, 1000元以上商品使用)

<p>32英寸LED电视</p> <p>仅售 ¥999</p>	<p>172立升 双门冰箱</p> <p>仅售 ¥988</p>	<p>6公斤 全自动洗衣机</p> <p>仅售 ¥699</p>	<p>1P冷暖空调</p> <p>仅售 ¥1699</p>	<p>50升电热水器</p> <p>仅售 ¥699</p>
--	---	---	--	--

恭贺国美电器西华乐佳家生活广场店11月21日盛大开业

【真低价·不怕比】 全网比价 | 真机体验 | 专业导购

周口中州路店
8918123

周口五一广场店
8910101

西华乐佳家生活广场店
18623949103