



高档好、中档萎缩、低档好 家电市场现 M 型消费态势



以价换量只能是短期策略

在渠道，零售从线下系到线上，包括苏宁易购、国美网上商城、京东商城在内的电商在“五一”前夕均推出了各种刺激消费的活动。

除了抄底价，企业在高端家电上也作出相应的让利活动，如合肥三洋目前正在进行大规模的促销活动，如购买三洋指定型号洗衣机及帝度指定型号冰箱，均将获赠三洋高端微波炉；购买三洋帝度的洗衣机、冰箱、微波炉产品任意两件，均有机会获得挂烫机、空气净化器、Mini 洗衣机等礼品等等。

不过一位业内人士在接受记者采访时就说：“就目前产业水平而言，家电产品低价并不代表低端”。他以中韩冰箱产品为例，2200元左右最低价位的冰箱产品已算是中档产品，带有保鲜、电脑智能控制等功能。

就厂商对终端消费的这场集体唤醒行动，何金明认为，以价换量保份额的做法是企业应对市场萎缩的短期策略，它与家电业转型升级、消费升级的趋势短暂违背。



谈及国内目前的消费市场，郎咸平近日指出，目前我国消费市场形成了前所未有的 M 型消费。“所谓 M 型消费，即 14% 的老百姓只买高端产品，使得高档产品一片火爆。而 86% 的老百姓则纷纷购买低档产品，使得中档产品开始萎缩。”那么“高档好、中档萎缩、低档好”的 M 型消费形态”是否也在家电市场有所体现呢？
邹传科

家电市场现 M 型消费态势

近日，中国家电网行业中心通过对全国 24 个省市滚筒洗衣机与空调产品消费价格趋势数据对比分析结果显示，2012 年前 3 个月，滚筒洗衣机 2500 元以下零售量占比呈逐月增长趋势。2500-4999 元价格区间的零售量占比有逐月降低趋势，而 5000 元以上的滚筒洗衣机零售占比略有下降趋势。

在三四级市场也得到印证

这种“M”型消费形态在三四级市场也可得到印证。据了解，三四级市场存在很大的贫富差距，一些家电产品比一二级市场卖得还贵，但攀比风盛行的三四级市场，那些消费实力强的群体仍然愿意购买高价家电。而消费力薄弱的群体会选择低价位的产品或者放弃购买。

即便终端零售中呈现如此的消费特征

这组数据至少表明，目前在消费紧缩的市场环境中，低价位的对消费者的吸引力较高，中等价位的却有回落趋势，但高端消费相对较稳定。这一特征在空调零售中的表现更明显。

对于家电市场呈现出的类似“M”型消费形态，奥维咨询白电分析师何金明分析，这种消费特征出现有经济原因，在经济趋势走

与经济形势有关，却也与家电行业目前的现状密不可分。2011 年下半年开始，家电业急转直下，跌入不景气行情后，产能过剩、渠道库存积压、工厂出货量骤降等隐患凸现出来，厂商必须通过打通零售环节来扭转困境。

业内人士表示，一般厂商会通过高端和低价产品去平衡利润率与量的关系，工厂一般都会给销售公司下达高端

低的时候，消费者收入预期降低，一些刚性需求会集中在低价位产品上，而那些年收入 10 万以上的中端消费群也会降低高端购买期望，对价格开始敏感，最终导致中等价位的家电销量有所收缩。“但对年收入 30 万以上的高端人群来说，外部环境变化对其高端家电的购买欲望影响较小”，何金明表示，这促使高端家电消费相对稳定。

家电销售指标，这是保利润的硬性任务，同时厂商也会推出一定比例的促销型、特价型产品来拉动低价位的刚性需求。

事实上，近期家电厂商为拼杀“五一”市场又推出价格手段来刺激消费需求的做法印证了这一点。志高空调在“五一”前夕掀起抢购 1999 元的大 IP 直流变频挂机活动。美的在变频空调上也开启了类似的“五一”特惠特价促销活动。

宏图三胞 PC MALL 买电脑 → 宏图三胞

5 重惊喜 1 “战”购齐
宏图三胞 5.1 全场巨惠火爆开启

活动时间：4月27日-5月1日

1. 全场电脑“0”利风暴 价高退差

2. 宏图三胞入院十周年 百万种子酒再惠江淮

活动内容：4月27日-5月1日，凡在宏图三胞安徽省内各门店购电脑整机即可获赠钻石级柔和经典种子酒2瓶（价值316元）。
特价机不参加此活动，礼品有限，送完为止

3. 新春数码节 10万件大礼疯狂送

4. 智能手机普及风暴 旗舰机皇51峰惠

5. 会员倾情大放送 最高赠50倍宏利积分

索尼 J10 会员价：799元 即获得8000积分	佳能 A1200 会员价：699元 即获得30000积分
富士 JX 405 会员价：829元 即获得20000积分	诺基亚 N500 会员价：1350元 即获得20000积分

“以旧换新”， 宏图三胞 5.1 智能手机促销提前启动

随着 3G 互联技术、智能应用技术、操作系统的不断成熟，智能通讯产业正如日中天，日渐成为风靡国内电子产品消费市场新宠儿，并赢得用户的广泛选购。临近五一，通讯市场又将风起云涌，尤其是在智能手机新品扎堆登场的强势引领下将尽显磅礴之势。日前，笔者从宏图三胞了解到，即日起，由宏图三胞与各大品牌厂家联袂推出的“智能手机以旧换新”业务就将在宏图三胞全国各门店震撼启动，首批列入“以旧换新”业务的智能手机产品，不仅有市场中的走俏型号，更有大量的新品也在其列，而且以 40 英寸的大屏智能机为主。

宏图三胞负责人表示：“‘一云多屏’技术的兴起，为国内智能手机的发展空间。宏图三胞作为国内领先的数字产品及服务零售终端，将手机零售聚焦在智能手机领域。并在增值服务，应用软件以及店面体验等领域形成自身特色，体现行业专业性”。

在全国各店面，宏图三胞不仅在国内同行中首次推出了“智能手机加油站”站这一销售增值服务，同时率先推出“宏图三胞智能手机应用商城”客户端软件。用户不仅可以现场进行各品牌智能手机的从容选购与体验，同时还能获得一步到位的增值服务。该负责人强调，智能手机的成熟发展，产品功能应用的推广与普及至关重要，为此，无论是“智能手机加油站”的推出，还是“智能手机应用商城”的登场，都将为用户智能手机消费的一项有效

增值服务。而这也不仅让宏图三胞与品牌厂家、通信运营商的合作更加密切，同时也进一步奠定了宏图三胞在国内智能通讯消费领域内的专业地位。

五一期间，为回馈广大用户长期以来对宏图三胞的关心，也为进一步提升智能手机的整体销量，即日起，宏图三胞将正式推出“智能手机以旧换新”业务，积极响应国家低碳节能、绿色消费之号召，同步实现市民家中闲置手机的“变废为宝”。

据悉，首批推出“以旧换新”囊括了 HTC、三星、MOTO、SONY 等国际大牌，在产品方面，不仅有市场热门的三星全系平板手机、MOTO XT910、MOTO XT928 以及 SONY LT26i 等高端产品，同时诸如 HTC 首款 Windows Phone 7.5 智能手机“HTC 凯旋”、HTC 首款 4.7 英寸四核大屏智能手机“ONE X”以及 HTC 最新款影像智能手机“ONE V”等一批于近期刚刚发售的新款大屏智能手机也都纷纷在内。活动期间，市民凭旧手机至宏图三胞全国各大店面参加“智能手机以旧换新业务”活动，便可在购买上述型号智能手机的时候获得 150 元的价格直降补贴。

除此之外，MOTO XT390、HTC T328W、三星 S6102 等多款双卡双待智能手机新品五一期间震撼首发，HTC T328W 首发价仅售 1999 元，三星 S6102 首发价仅售 1358 元。戴尔 Streak Pro D43 系列 4.3 英寸大屏双核智能手机特惠首发，仅需 2999 元便可购得。

市府广场旗舰店 金寨路店 元一精品折扣店 宏图三胞·慧买网