

家电成主角 多企业鏖战“卷热”市场

一年一度的网购盛宴“双11”正式落下帷幕。11月12日,根据艾肯家电数据,家电成为了今年“双11”的主角,占据全网销售规模的榜首。另外,淘宝、京东两大平台均发布了“双11”战报。其中,淘宝平台上,海尔、美的、追觅等139个品牌成交破亿元;京东平台上,包括扫地机器人等在内的519个家电家居品类成交额同比增长200%,AI电脑、AI手机等多个AI硬件品类成交额同比增长均超100%。

家电市场竞争加剧

“由于玩家数量的增多,时间拉长,平台间的厮杀更加激烈,今年‘双11’期间,家电企业也在下一盘更难的‘棋’。不过,在以旧换新补贴、大促等多重作用下,市场回暖态势延续,也给家电企业业绩带来了正向影响。具体看,AI加速渗透在渠道及产品中,家电品牌旗下高端创新产品营业额增长更加显著。”中国家用电器商业协会秘书长张剑锋表示。

据电子商务研究中心不完全统计,今年“双11”吸引了超110家电商平台参加,家电企业多达数千家,较去年再度提升。

由于参与企业数量激增、“双11”的市场争夺为存量之争,电商获客成本不断走高加剧平台及商家的竞争,部分地区此轮以旧换新补贴进入尾声,各平台、品牌商也均使出浑身解数,抓住补贴政策的机遇。

家电企业策略频出

美的集团相关负责人表示,今年“双11”公司策略出现几个新特点。补贴效应显著,2024年10月1日至11月11日期间,美的集团以旧换新产生零售额超百亿元,以旧换新带动零售额同比增长超30%。同时,公司以



资料图片

科技驱动产品创新、以套购满足多元化场景需求、线上线下共建流量,套购金额同比增长超70%,线下门店零售额超23亿元。

格力电器市场人士表示,公司在购物节前夕及期间开展新工厂巡展等活动,在换新补贴及收旧力度上“史无前例”,旧机回收抵扣金额更是高达千元。

四川长虹方面透露,公司旗下长虹智慧显示工厂的超高清电视生产线处

于满产状态,正在有序进行“双11”订单交付工作。每条生产线平均一天可生产1100个产品。

联想集团则在“双11”期间,将AI技术深度融入PC、手机、平板及智能家居设备,并以补贴、以旧换新和直播等多种方式发力,加速AI技术的普惠。

“双11”家电市场特点

从市场特点来看,今年的“双11”

家电市场呈现出明显的消费升级趋势。叠加补贴对象主要集中在中高端产品,高效、智能、除菌、净化等功能的家电产品。这一变化促使家电企业不断加大研发投入,推出了一系列符合市场需求的高端产品。

在竞争格局方面,家电市场的头部效应愈发明显。主流品牌在“双11”期间取得了不俗的销售业绩。石头、小米、科沃斯等一些专注于细分领域、具有独特卖点的中小品牌,通过精准的市场定位和差异化的营销策略,也实现了销量的快速增长。这种多元化的竞争格局,进一步促进了市场的繁荣。

市场展望与建议

“在补贴的刺激下,智能绿色节能的家电新品,成为市场消费的主流。刚需和新品家电普及带动了市场成长,头部家电品牌以更高的技术壁垒和丰富的产品品类、多价格段的产品覆盖,获得更多红利。”钉科技创始人丁少将认为。

奥维云网研究部副部长刘冀元认为,家电产品的更新换代速度将加快,市场整体有望在明年维持升温态势。企业也要警惕补贴及年底促销带来的提前透支消费。明年,家电企业需抓住人工智能等技术升级机遇,加大绿色产品的研发和营销力度。

(贾丽)

亚历山大:用专业赢得国际市场

多年来,亚历山大凭借其在国际物流行业的专业性,确立了自己在国际物流业务领域的顶级专家地位。

兴趣与机遇

他的儿子在乌克兰降生。为寻求更好的发展,他开始有意识地关注是否有赴国外工作的机会。

很快,他有幸在中国觅得一份英语教师的工作,并如愿获得了工作签证。此后,他结识了一位对他有知遇之恩的朋友。当时,这位朋友刚成立了一家外贸公司,便邀请亚历山大前去协助开展业务。亚历山大称那是一个机遇,幸运的是,他抓住了它。

他在这家外贸公司干得如鱼得水。他喜爱在中国的生活,加之从小涉猎各类知识,因而适应能力极强。几年后,他全程用中文参加驾照考试,当取得96分的成绩时,连考官都由衷地为他感到高兴。

他记忆中印象最为深刻的一件事是:作为一名外国人,他运用中国的法律知识,最终在与银行的业务办理事宜中取得了胜利。他说,去银行办理公司开户和储蓄卡等业务时,遇到的工作人员因其是外国面孔,便认为他没有有效签证来办理开户业务,故而拒绝为他办理。于是,他拿出自己的证件,并且能够逐条阐释自己是符合外国人在中国开户的相关法律法规的。最终,对方查询法条后,接受了亚历山大的申请。

亚历山大对歌德的一句话十分推崇:“一个人会多少种语言,就有多少种

生活。”语言的掌握,让亚历山大拓宽了视野,也丰富了生活。

后来,朋友发掘出他的潜力,并积极鼓励他去做更多的事情,促使他变得更加独立。最终,亚历山大接受了朋友的建议,在中国创办了自己的公司,开始为客户提供全方位的服务。直至今日,他仍在和朋友共享一些项目。亚历山大表示:“人们信任我,我就要用可靠的服务回报他们。”

用专业赢得国际物流市场

亚历山大认为,随着客户数量的增多,客户的运输服务需求也随之增加,于是他果断加大了国际物流业务的拓展力度。

为此,他经常需要租用航班,甚至有时会把预订的航班舱位转售给其他有需求的公司。在此期间,他发现这样做面临的最大困难是说服航空公司更改航线。航空公司往往倾向于每天按部就班地做事,并维持相同的利润率。亚历山大说,有时客户需要独特的航线,他便设法创造这些航线。

他善于洞察国际物流市场的动态。比如,乌克兰客户希望在波兰接收货物,通过对各条航线进行对比,亚历山大发现这批货物先在德国接收,然后再用卡车转运到波兰,其成本要比直接飞往波兰节省25%的成本。他先是说服航空公司更改航线或提供不同的航班,接着再去说服客户接受新的航班,订单完成后,客户极为满意。

亚历山大指出,在这样的物流体系中,可以明显看到优化的迹象。但同时他也十分清醒地认识到:航线优化极有可

能伴随着环节的增加。每一个环节都可能出错,而每一个错误都可能让各方付出巨大的代价。所以,他不能犯错,也没有任何容错的余地。

随着业务的拓展,亚历山大的航空货运服务已无法满足客户需求,有客户要求安排海运。因为很多快速消费品需要成本更低的国际运输方式。但海运意味着会增加更多的不确定性,一方面是气候因素,更重要的是整个大环境所造成的冲突加剧。为减少这方面的损失,亚历山大果断为所有货物都购买了保险。

即便如此,亚历山大也总会面临各种不确定因素的发生。他说,苏伊士运河是全球海运中最重要的地点之一,它非常狭窄,很容易造成船只超负荷通行,再加上政治因素使得通行更加困难,因此,有时候不得不绕道非洲大陆前往欧洲,这样配送时间和成本就会成倍增加。为能够解决客户的实际困难,亚历山大甚至已经沿着“一带一路”的路线建立了可靠的卡车运输途径,通往阿塞拜疆、格鲁吉亚、哈萨克斯坦、爱沙尼亚等国家,进而前往欧洲各地。

亚历山大说,他经手的货物90%以上都是以托盘形式运输的。因为这几乎是他所有可选方式里最为安全稳妥的一种。除此之外,他还会花费大量时间去研究不同国家的政策,以确保遵守当地的法律法规并保护货物免受扣押和没收。所以,公司自开展国际业务以来,亚历山大从未遇到过一起货物被没收的情况。他说这并非一件简单的事,每次货物出发前,他都会召集团队成员开会讨论所有的进出口文件是否存在不合规的问



亚历山大先生

题。为遵守当地的法律法规,他每天都会阅读大量文件,然后再与国际律师进行咨询。至今,他拥有多个国际专业组织的会员资格,例如北美特许物流与运输学会(CILT),甚至还包括中国物流学会的会员资格。但凡有不符某些国家法律法规的订单,他都会第一时间予以拒绝。

亚历山大强调,要成为一名合格的国际物流业务专家,守法守规是必须做到的。他说,从拿到驾照的第一天起,无论是在乌克兰还是在中国,他从未因非法停车或者超速而收到过罚单。保持高度的责任感,对亚历山大来说是深入骨髓的。

亚历山大表示,自己最喜欢史蒂夫·乔布斯所说的“保持饥饿,保持愚蠢”和“不要让他人的意见淹没你内心的声音”这两句话。所以,他一直都在关注自己的需求,并保持不屈不挠的精神,这也是他业务开展得如此成功的关键因素。

(阿江文/图)