

关注国产平板彩电系列报道之八

52寸液晶跌破万元! 32寸液晶跌破三千元!

国产平板

集体放“价” 底气十足

52寸液晶跌破1万元普及心理线! 32寸液晶也跌破3000元! 长虹65寸等离子从90000元直降至68000元! 50寸等离子首次跌破7000元大关,液晶电视最高降幅达30%!

眼下,各大家电卖场,最夺人眼球的恐怕就是由TCL领头的平板震撼降价了,现在才11月中旬,离圣诞、元旦、春节还有一段距离,液晶平板此次始于11月初的“价”期着实让老百姓有些意外。这场力度惊人的平板降价行动,缘何会比往年同期提前了近一个月?在经济并不景气的今天,此番降价行为老百姓买账吗?

【深度调查】

如此放“价”为哪般?

此番降价,不仅降幅可观,从时间上来说,距离年底促销似乎也早了不少,很有点“不按常理出牌”的感觉,记者在采访了TCL、康佳、长虹、海信、创维国产平板五巨头后了解到,突然降价的最直接原因还是来自平板产业链的上游,受全球金融危机影响,前端面板供应商(主要是韩日以及台湾企业)急于想把库存转化为现金,加快资金周转,纷纷出台降价措施,直接降低了国产平板的成本支出,也为此次降价提供了基础。

长虹南京区负责人江垂亮表示,除了上游的问题外,由于国内彩电企业对08奥运给国内市场带来的机遇预测过高,导致库存压力过大,现在正面临着前端面板降价的压力,如果不及早消化库存,势必导致企业经营状况恶化,可以说这也是降价行动的重要原因。

大小同降,各有各理

记者在采访中发现,此次平板降价覆盖范围相当广泛,液晶方面,从26寸到

52寸都有不同幅度降价,此外以长虹为代表的大屏等离子也降得狠。

首个将52寸液晶跌破万元大关的TCL张经理表示,随着住房条件的改善,46寸、52寸之类的全高清、大屏幕液晶电视人气渐涨,尤其是52寸规格更是成了市场居家的主流,降价锁定大屏,的确是顺应了一定的市场需求。

相反,以32寸为分界点的小屏液晶,其降价举措也颇受关注,记者在卖场了解到,海信等32寸液晶跌破3000元,创维26寸液晶更是降至2300元左右!对此,创维南京区有关负责人表示,一户多机的居住需求导致小屏液晶的市场潜力相当可观,自推出降价以来,仅上周末两天,包括32寸在内的小屏液晶就卖出了80台。

洋品牌为啥不放“价”?

不难发现,就在国产平板频频放“价”的时候,外资平板却显得有些平静,据业内人士透露,目前全球金融危机的形势下,外资平板很难像国产平板这样让利销售。

首先,外资平板在国内

的销售与运作成本明显高于国产平板;其次,中国以外的国家与地区同样是外资平板销售的重要据点,而金融危机让全球的消费能力明显萎缩,这都会给外资品牌带来打击。

此前外资平板可以利用上游的面板优势,在成本上控制国产平板,但眼下上游成本也在下降,国产平板的成本劣势逐渐削弱,外资平板的降价空间就更小了。

【市场反响】

价格降得狠,卖得不算欢

如此降价,老百姓买账吗?各国产平板有关销售人员坦言,与往年的降价效应相比,目前的降价效果并不算热烈,但在眼下的经济大环境中,各商家对此也并不意外。此外,消费者的消费心理是看涨不看跌,价格上涨前夕应该是市场迅速启动的时候,而价格下跌的时候消费者有一个观望的过程,但这个过程不会很长。

快报记者 王多



讲述你的家电故事 存了一年多的钱 买了第一台电视机



讲述人:郑欣 家电古董:熊猫14寸黑白电视机 购买时间:1983年 当时价格:500多元 老郑是亲自来到报社向我

们展示他和他家古董“熊猫”的合影的,老郑得意地告诉我们,家里的那台古董“熊猫”至今还好好着呢,回想起当年的抢购情景,老郑仍然记忆犹新。

老郑说,1983年那会,他们全家住在栖霞,为了能抢到一台凭票购买的熊猫电视机,他早上五点多赶到中山东路上的熊猫厂门市部排队,门市部八点开门,老郑总算以前十名的“绝对优势”抢购到了一台14寸的熊猫黑白电视机,当时他每月工资30多元,这台电视机花去了他500多元,老郑说攒了一年多的钱,又跟父母借了点,总算买了电视,他家成了当时全村的第二电视户。

改革开放30年家电纪念特刊即将推出 家电老照片继续征集中

自本刊发起《改革开放30年特别策划之品牌家电》老照片的特别征集令以来,在读者中引起强烈反响,在众多的邮件、信件以及电话中,我们将陆续选取部分有趣的家电故事与大家一同分享。

我们征集

家里买进的第一台电视、第一台冰箱、第一台洗衣机...它们的照片还在吗?最新购进的电器又变成了什么样?您可以将这些新老照片一同寄给我们,让它们一同来见证那些曾经美好、依旧美好的电器生活。

我们寻找

您曾经是南京家电卖场的营业员吗?您曾经为熊猫等南京老字号家电品牌的首批产品出过力吗?您可以将那时的照片、那时的故事一并寄给我们,让我们一起回顾南京家电圈曾经的辉煌。

联系我们

地址:南京洪武北路55号1809室(210005) 邮箱:jdzk@yahoo.cn 电话:96060 025-84783655

相关链接

TCL本周紧急调运大批货源 填补“冬季攻势”促销缺口

在启动冬季攻势的第一周,面对全国各地市场纷至沓来的大量要货订单,TCL敏锐地察觉到各地市场销售火爆,在第一时间迅速启动应急预案。TCL在全国各地的液晶工厂,连日来实行三班倒,加班加点,全力保证液晶电视货源的充足供应。

TCL本周将旗下小屏幕液

晶电视(19英寸-32英寸)也开始加入到全国促销的产品阵营中,以充分满足消费者的不同需求。至此,TCL已经将旗下液晶产品全线纳入本次冬季攻势的优惠范围中。消费者拥有了更多的选择空间,可根据自己的喜好,结合实际需求,获得实实在在的让利优惠。



国产彩电 勇敢亮剑

由TCL领头,继而是创维、海信跟进,一场大规模市场降价行动正在由“国产液晶电视品牌自愿发动”,据悉,本次大规模降价涉及品牌之多、尺寸之全为近年来国产品牌之最,这对当下沉寂的家电市场无疑是投下了一颗重磅炸弹。对此,中国电子商会副秘书长陆刃波乐观地认为,中国彩电企业在液晶电视应用技术上,一直领先外资品牌6个月时间,如果在上游面板产业链获得新成本空间,并将这种成本新优势转化为普及时间优势,国产巨大的市场优势将扩大到1年。

我当然把这一信息看作一条“特大利好”,但我真正等待的却不是又一场腥风血雨的价格大战。在现代快报推出“关注国产平板彩电”系列报道之初,我就为此写下过一段叫做《重振信心》的文字,回顾即将过去的2008年,国产平板从五一的小试牛刀,到十一的全面出击,再到这次“自愿发动”强劲的争夺市场攻势,也许是憋闷了多年的郁闷之气要在这一年中悉数吐出。我要讲的是:中国彩电业已经开始勇敢亮剑,狭路相逢勇者胜的时代正在到来!

我钦佩中国家电业不屈不挠的勇敢精神,30年来,中国家电行业是外资进入最早、渗透最广、挤压最重的行业,当中国家电还是一个嗷嗷待哺的婴儿时,外资就已经开始了对中国市场蚕食鲸吞。几经起伏、多少艰险、一再洗牌、反复重整,中国家电、中国彩电没有垮掉,反而造就出一个奇迹,成为“中国制造”的脊梁之一。更可贵的,他们没有作贱自己,也没有作贱这个行业,当他们正承受着洋品牌资本技术的重压,背面忧虑着销售渠道在费用、折扣、结算上的种种拖累时,他们也绝不放弃。在最困难的时刻,中国家电、中国彩电没有像某些一边玩着“行业潜规则”,一边高呼“保护民族品牌”的“暴发户”那样,在把一个行业玩得声名狼藉之后,还祈求别人的同情和援手。他们所具有的,是埋头苦干、勇于拼搏、不畏艰险的亮剑精神,是支撑“中国制造”这面大旗最坚韧最结实的脊梁!

我坚信中国彩电CRT时代的辉煌,必然会在平板时代重现!

(沙辰)

周末,喜欢慵懒地呆在家里,左手爆米花,右手橙子汁,轻松自在品味自己喜欢的电影。不用大居室,没有宽屏幕,照样过我的电影达人生活,因为我拥有影院级的视听装备——飞利浦流光溢彩液晶电视。

流光溢彩是飞利浦独有的

智能影院效果系统,它通过实时监测画面的微妙变化,驱动电视机两侧的LED智能灯光系统,根据屏幕内容变幻出绚丽多样的色彩与强度,并将屏幕画面的色彩延伸到电视屏幕之外,光彩流动四

飞利浦流光溢彩 轻松享受居家影院

散,形成了更为宽广的视觉欣赏范围,即使家中没有影院的宽幅屏幕,也会令人遐想无限,回味无穷。

飞利浦流光溢彩的光线变

化与屏幕内容变化高度同步,再加上飞利浦独有的逐点高清画质技术以及高清100Hz技术、高清数码自然动感技术,使画面的清晰度和流畅度大大提

高,每一个细节都表现得淋漓尽致。

不仅如此,飞

利浦流光溢彩的灯光强度始终保持在屏幕亮度的10%左右,能够营造出人眼最为舒适的观看状态,即使长时间观看也不会造成眼部疲劳。流光溢彩拥

有简单易用的操作界面,您通过遥控器按键就可轻松控制流光溢彩开关。

现在在指定城市购买流光溢彩液晶电视还可以获得32”液晶电视或其他礼品等。拥有飞利浦流光溢彩,轻松打造属于你自己的居家影院。

康佳运动高清 见证中国荣耀 惊爆区 LC32DS30 2988元 LC37DS30C 3990元 LC42DS30B 4990元 LC47DS30C 5990元 LC42DT68AG 11999元 LC52CT36DC 9990元 豪礼相赠 时尚DVD 高档折叠自行车 5.1声道的高档音箱 热烈庆祝康佳全球液晶模组基地盛大开建 康佳集团股份有限公司