

下篇
剑侠气概



方太 高端厨电的时尚达人



谈到2009年的厨电业,方太不能不说,其产品的高端、设计的时尚,无论对于业内还是消费者来说,都已形成了相当的品牌效应。在产品不断更新的同时,最让消费者感到亲切的是,方太不断升级的服务,将最初的“维修式”售后服务逐渐转向售前、售中、售后全程参与的增值型服务。

引入蒸箱 率先成就“厨房6件套”

传统厨房电器一般只包括灶具、烟机、消毒柜,之后将微波炉和烤箱也添加进来,一直致力于嵌入式厨电的方太在2009年率先将蒸箱也嵌入到了厨房,独一无二地成就了厨房电器6件套。蒸箱不仅提供了新的烹饪方式,更凭借快速加热技术以及“1”℃精准控温和动态蒸汽平衡系统,达到安全健康的烹饪效果,防止食物过熟或不熟。

光影6系 率先实现“触摸厨房”

像玩手机一样搞定厨房,2009年的方太推出了让业内震惊的光影6系,触摸式的高科技操控方式是整套厨电最大的卖点。这也是国内厨电行业前所未有的全新突破——夺人眼球的超大触摸屏,源自“光触屏”的设计灵感,打造出橙色光圈的感应式触屏界面,未来科技感的操控方式,手指轻触就能开启厨房各项功能。这种人机智能对话的触控方式,更带来了操作的简化和直观反映,增添使用乐趣的同时更便捷舒适。连厨电都紧跟如此时尚的Touch科技浪潮,智能化厨房离我们确实咫尺之遥了。

银睿6系 率先打造“静音厨房”

最新推出的银睿6系,方太又解决了厨房噪音的问题。吸油

烟机的噪音一直是“顽疾”,炒菜时人与吸油烟机距离通常很近,噪音就显得尤为“刺耳”,但有些消费者会认为噪音低了是不是风也就小了,吸力就弱了。方太技术人员表示,银睿6系中的吸油烟机噪音突破性地低至48dB以下,是目前“最静音”的烟机,但它的静流弧双劲风机,变R畅吸风道,不仅实现了更低噪音,更实现了更畅通的排烟和更强劲的吸力。

HL19 燃气灶 首款像玻璃般易净的面板

灶具的污垢是厨房里的一大困扰,HL19灶具中最大的亮点就是那块像玻璃一样容易清洁的面板。据悉,灶台的材质采用NSP防油污工艺处理,是行业内第一款像玻璃一样好清洗的不锈钢面板灶。据悉,此款面板面市之前,在实验室里进行了多种恶劣环境的模拟测试,此款面板居然无需清洁剂,直接用湿布擦拭就可以恢复成原来的样子!

独家服务 率先提供预埋烟管服务

在烟机的销售过程中有近30%的消费者反映,由于事先没有预埋烟管,造成后期油烟机噪音大、吸烟效果差,甚至积油、漏油等后患,其实合理设计并安装抽油烟机的烟道,对于保证抽油烟机的排烟效果至关重要。针对普通消费者家装中的难题,方太今年特别推出了电话预约“预埋烟管”的服务,倡导“烟管先进场,厨房再封顶”的油烟机安装理念。对此,业内人士认为,作为行业首个推出此项服务的企业,方太此举充分显示出其对用户负责的态度及其专业的服务水平。此外,方太还将其五系产品(油烟机、灶具、消毒柜、微波炉、烤箱)的保修期全部上调至五年,燃气热水器则由一年提升为三年,均远远超越国家和行业相关标准。

快报记者 王多

海尔 当之无愧的家电全能王

技术是“全球第一”的支撑力

2009年,按冰箱的品牌份额统计,海尔牌冰箱以10.4%的市场占有率蝉联第一,同比增长4.1个百分点;按制造商排名,海尔冰箱公司以12.4%的市场份额成为新的世界第一。归根到底,拥有技术创新的能力才是海尔冰箱赢得用户认可的根本。

“无级变频”技术与精准的“数控模块”是海尔冰箱技术领先的杰作之一。从上个世界九十年代起,海尔冰箱就开始研究变频技术,特别在经过海外市场的市场验证后,海尔开始将变频冰箱技术应用到产品上,成为中国最早批量上市变频冰箱的品牌。海尔的“无级变频”技术可以根据需要调整压缩机的转速频率,这样一种变频控制达到了对冰箱输出能力的随意调节,即用户需要多少冷量,压缩机就输出多大功率,海尔在应用了“无级变频”技术的基础上,还应用了独创的“数控模块”,实现了精准到0.1℃的温度控制范围,同时通过“数控模

块”,将“无级变频”技术的优势发挥到最大——海尔冰箱能够实现从零上10℃到零下18℃29档的自由变换,是目前唯一能够实现“全温区”的变频冰箱,引领着冰箱行业持续升级。

品质是步入高端市场的核心力

2009年,海尔洗衣机蝉联2008年中国洗衣机市场销量第一品牌。进入2009年以来,海尔做足品质功课,发力高端,打破外资品牌一统高端市场的格局。

海尔“净界”和“LUXURII”系列高端产品让海尔在国内洗衣机市场的占有率接近40%,尤其是高端市场,更是牢牢占据50%以上的市场份额,2009年上半年同步推出了28款新品——静音洗衣机,实现了工作噪音低于50分贝,并在高端市场继续保持50%的市场份额。业内人士指出:海尔洗衣机凭借其全球化的资源、市场优势,对消费者需求的深刻洞察,以及对产品质量和售后服务的高度重视,必将在2010年为用户带来更加舒适的洗涤生活方式。

增值服务彰显品牌实力

3000多种需求选择、200种颜色组合、70种最理想的推介方案……消费者足不出户通过上网点鼠标就可以自己设计并选购符合家居装修风格空调并享受到配送、安装等全流程整套服务。2009年海尔服务再出新招,海尔空调行业首创的“e网到家——网上家装设计·选购·安装互动俱乐部”正式启动。这一创新互动平台从买房装修开始就为用户考虑到了空调与家装风格的和谐统一,不仅颠覆了传统的空调消费模式,在实现在线家装设计、选购的同时,更是实现了从卖产品到卖方案的巨大转变,提出了一种全新的、独有的室内舒适环境解决方案。更重要的是,在实现这一创新解决方案的背后,海尔空调通过虚、实网的结合,更是彻底颠覆了行业传统模式,创造出一种行业的新规范,即通过“零库存下的即需即供”这一创新商业模式,实现企业、客户、用户的共赢。

快报记者 王多

格力 世界名牌的从容淡定

2009年空调市场峰回路转,一波三折。格力却利用有利的市场形势成功消化库存,斥资数千万元将全线产品节能升级并淘汰四、五级高能耗产品,国庆空调大战也因此提前了十天开打。同期面市的世界首创的6HZ变频空调月亮女神,让消费者逐渐认识到变频的核心是低频。在业内,格力并不张扬,很多时候甚至比较低调,这是格力作为空调业唯一的世界名牌才具备的从容淡定,而格力的底气,正是来自强大的研发实力与扎实的产品品质。

携手大金 成为消费者心中空调“代言人”

2009年,格力与大金携手并肩走到了一起,两个行业世界级大师的联手引起了业内轰动,在消费者的心目中也加重了一筹砝码。正如江苏恒信格力空调销售有限公司总经理江逸明所说,消费者认可的不是广告上的吹嘘,产品质量才是最有力的保障,尤其要看自主研发技术上的突破。格力秉承自主创

新研发,在家电下乡、节能减排各个领域都引领着整个空调业的走向。

家电下乡“双冠王”

在家电下乡方面,格力2009年销售总量和销售总额两项指标,均占据空调行业第一,成为空调下乡销售量和销售额的“双冠王”。对此格力电器副董事长、总裁董明珠表示,这主要得益于格力多年来在技术创新上的不懈投入和对产品质量的苛刻追求。针对农村市场的特殊性,下乡的格力空调在产品设计上进行了多项创新。

自主研发创造世界纪录

2009年4月,格力电器自主研发的G-Matrix直流变频技术,实现了低频15赫兹运行,大大提高了房间的舒适性和节能性,开启了变频空调的新时代。2009年9月,又立马加鞭推出了全球第一台最低至6HZ的变频空调月亮女神,更是成为业界关注焦点。月亮女神的问世从专业的角度阐述了变频空调的核心价值。低频才是决定变频

空调节能和舒适性的关键。在严冬,格力创造的EVI-25℃超低温制热技术,采用增强型喷气涡旋压缩机和蒸汽喷射系统,制热运行时,实现准双级压缩,在不增加耗电量的前提下,大大提高制热量和能效比,成功解决低温制热难题。

节能减排先行者

因为凭借长期以来在节能减排方面所做出的贡献,2009年格力荣获“中国节能减排二十佳企业”称号,成为家电行业唯一获此殊荣的企业。格力承担的商务部自然环保工质R290技术项目已达到国际先进水平。R290对臭氧层没有破坏,项目成果对我国履行国际环境公约,保护臭氧层,控制温室气体排放,特别是冲破国外技术壁垒,促进制冷行业健康发展具有重要意义。据保守估算,按现有国内市场空调保有量计算,仅制冷剂一年就可节约费用10亿元以上。而在2005年到2008年,格力已经累计实现节电近17亿度,相当于减少170万吨CO₂排放。

快报记者 杨成

太阳雨太阳能,专注于光热的中国太阳能光热制造企业,十年来,太阳雨太阳能在百余个国家和地区,对太阳能与建筑结合,进行了持续而卓越的探索和实践,在国外,从南美智利、加拿大的游泳池工程,到北欧瑞士高寒地区的特殊安装工程,在国内,从太阳能行业阳台分体式大型工程发端之作龙池绿洲花园,到北京刚完工的太阳能采暖工程,太阳雨的每一次探索,都为太阳能与建筑结合提供了更领先的实践经验,为人类与环境的和谐发展作出了贡献。

88多个国际产品认证,上百款工程产品,208个国家和地区的不同实践,数万个国内外优秀工程案例……

2008年8月,太阳雨太阳能荣获第三届中国品牌节“太阳能行业领军奖”。

十年,太阳雨领军太阳能产业。

国际领先者

太阳雨 太阳能与建筑结合

Sunrain 太阳雨

江苏太阳雨太阳能有限公司
连云港市瀛洲南路199号 邮编:222243
电话:400-710-9977 E-mail: shfw@sunrain.com
传真:0518-85959032 网址:www.sunrain.com