

厨卫行业最后一块利润高地留给集成灶的“蛋糕”还有多少？

说到发展,其实看的就是市场需求。需求大,那产品的发展就有前景。集成灶行业在经历了2015年、2016年的两年“辉煌”之后,接下来几年,它的发展空间还会有这么大吗?面对这个问题,我们不得不来剖析一下,集成灶的被需求程度能有多大?

集成灶出现刚性需求

像燃气灶、抽油烟机等产品在市场上属于刚性需求的范围,也就是说,每一间的房子就会带来一套厨电产品的销量。随着房地产的再次回温,厨电行业近年来被称为“家电行业最后一块利润高地”,行业平均利润率高达30%。长期来看,厨电产品相比其它家电仍有较大的提升空间。在产品、消费和社会3个因素的综合作用下,未来5年,厨电行业的年均

复合增长率将超过15%,潜力依然巨大。

据中国产业调研网发布的2016—2020年中国厨电市场现状研究分析与发展前景预测报告显示,近年来随着人们生活水平的不断提高,厨房电器配备是否完善已经成为考量家庭生活品质的重要指标。我国厨电行业历经20多年的发展,但与欧美国家相比,要达到相应的消费水平,尚有现在三四倍的市场空间,市场潜力巨大。这就意味着起步较晚的集成灶行业依然属于朝阳行业,厨电产品的更新换代,也为其发展带来了巨大的动力。

年轻消费者更爱新潮

目前市场上的主要消费力量集中于80后、90后,甚至00后的身上,消费趋势逐渐呈现出年轻化、个

性化、智能化,而集成灶正好满足了这3个特征。它的时尚外观和流畅的线条,更加符合年轻消费群体的审美需求;智能化的触控面板给消费者一种新奇的感受;灶台高度,抽油烟方式等一些人性化的设计上,也让消费者感受到了尊重和贴心;便捷的操作和定时的系统,更是为忙碌的生活偷得了一份清闲。作为厨房的必需品,一个时尚、便捷、多功能的集成灶很自然地会成为年轻消费者的首选。

集成灶更适合小户型精装房

在人口不断增多,土地越来越少的情况下,小户型的精装房成为了地产商们精装房的主推。既然是小户型房子,那它留给厨房的面积自然也没有多少,想要大张旗鼓地在厨房布满各式厨电产品就显得不太可能,可是

必备的厨房产品又不能缺少,这个时候,集成灶的好处就凸显出来了。集成灶的多功能一体化,是通过空间合并来突破空间的局限,变身完美小厨房。而集成灶相对于传统的3件套来说,最直观的优势就是节省空间。除此之外,集成灶99%以上的吸油烟率,不会碰头,不会滴油、漏油的设计更是让厨房可以摆脱封闭式的格局,变身开放式厨房,不仅为小户型扩大了视觉效果,也使家居变得更有情调。

集成灶以一抵多

从厨电市场的发展来看,它留给了集成灶行业巨大“蛋糕”。集成灶企业只要紧抓市场的主流消费需求,制造高品质的产品,研发高科技的智能化技术,那么在未来的市场上占有大量份额的梦想很有可能实现。

(华成)

一点通

集成灶节能还是不节能？多重安全保障设计,高效节能,反应灵敏

随着低碳经济、低碳消费理念的兴起,节能减排的诉求也成为了社会热点。集成灶作为一款节能环保的厨房电器,以其健康低碳、占空间小等优点受到了消费者的认可与喜爱,迅速成为了现代家居的消费者主力产品,被许多家居卖场重点推荐。

但商家五花八门,很多家庭在选择灶具的时候都非常的烦恼,没有专业技术的人,根本不知道哪些是正品,哪些

是仿品,如果花一样的钱买到了仿品那不是得不偿失吗?集成灶既然以节能环保著称,很多人也是冲着这方面性能才选择集成灶产品的,那一定要对其节能方面的问题有所了解。

集成灶多重安全保障设计,高效节能,反应灵敏:自动检测漏气,燃气泄漏自动监控脱排,熄火安全保护,定时提醒、漏电自动切断电源等,照顾到厨房安全的方方面面,使用更安全更放

心。传统燃气灶火焰在灶具平面以上,相当一部分热量散发在室内,不仅浪费了燃料,而且增加厨房温度和废气污染,而集成灶灶具采用包围式防风灶腔,锥面聚热式锅支架和旋转炉火设计,火燃被封闭在灶腔内,热效率要高于传统灶具20%,有效地节约了气源。同时耗电省,节约电能。

吸风口的位置决定了产品是否节能。一般来说,集成灶有两个吸风

的设计,一个是在中央吸风口的位置,还有一种是侧面吸风。凹槽形式的吸风口会吸收锅里的温度,虽然吸风的效果很好,但是却是很难达到节能的效果,浪费锅里的热能。最好是选择侧面吸风的,这样才可以在保障吸风干净的基础上,可以保障节能的问题。

集成灶与传统的电器相比,有着明显的优势。首先,集成灶的出现让家庭装修更加和谐统一。而技术上,集成灶集成了油烟机、燃气灶、消毒柜、电蒸炉、贮藏柜等等的厨房电器,让厨房的空间利用率大幅度得到提升。而零距离下排烟的抽油烟方式让厨房99.6%的油烟都被向下排走。

(中集)

居然之家秦皇岛店开业

10月29日,居然之家秦皇岛店盛大开业。秦皇岛市开发区相关领导、北京居然之家投资控股集团有限公司总裁助理田峻、河北省家具协会秘书长杨玲出席了开业庆典,国内外知名家具建材品牌的厂商代表及秦皇岛市各大媒体代表也齐聚一堂,共同见证了居然之家秦皇岛店的庆典盛况。

居然之家秦皇岛店是居然之家在河北开办的第9家分店,总面积近9万平方米,1000余个停车位,经营品类涵盖了家装所需的全部产品及服务,包括家装设计、家具、地板、壁纸、洁具、瓷砖、橱柜等。该店的购物环境也堪称一流,观光电梯、自动扶梯、大型中央空调、宽阔绿化共享空间、环保新风更换系统、多媒体导购指示系统、户外大型停车场等配套服务设施,使该店真正成为集休闲、观光、主题购物于一体的“五星级家居建材市场”,消费者可以在购物的同时得到舒适的享受。

锁步伐正逐步加快,香河店、承德店、衡水店也在积极地筹备之中,在未来2—3年中将新开8—10家分店,届时,居然之家在河北区域的连锁分店将超过15家,进一步巩固河北区域行业地位。

据悉,为庆祝居然之家亮相秦皇岛,居然之家秦皇岛店在10月29日—11月13日举行盛大的促销活动,包括“精品家居0元购,10000变10500装修轻松购、红包任性抽、百万家电大放送、疯狂大抽奖”等一系列活动,开业当天即掀起销售高潮,众多消费者受益并满意而归。

总部设在北京的居然之家,连续十一年蝉联“北京十大商业品牌称号”,是业内公认的口碑最好、服务最好、管理最好的行业领军企业,已经在北京、太原、石家庄、天津、重庆、武汉、长沙、西安、哈尔滨、海口、成都等全国各大中型城市开办了146家分店,总营业面积超过800万平方米,年销售额超过450亿元。

(河北省家具协会)

日前,家具品牌林氏木业通过微博发布了一系列“寻找国民男友”的海报,公布了“寻找”的结果——林氏木业官方宣布李易峰已成为林氏木业品牌代言人。在宣传短片中,李易峰也提示大家关注“双11”,并暖暖地表示:“11月5日,我在林氏木业等你哦!”

发人群短信,发红包链接,发优惠信息……今年的“双11”就快到了,10月中旬,各种信息就开始刷屏,直到昨天,打开电脑搜索的任何一个网页,点开都是“天猫”双11购物节的链接。

最近,大家的朋友圈是不是会被一波又一波的“双11”红包刷爆了?

亿邦动力网消息,2016年天猫“双11场”由活动主会场、行业分会场、特色主题会场组成,商家通过海选报名最终入选“双11”商家行列。今年还首次加入了卖家“双11”直播环节,更多亮点值得期待。

据2016天猫“双11”官网显示,2016年“双11”大促活动共有36个主会场,涵盖家电3C、家居建材、食品、母婴、服饰箱包、医药健康等领域。

2015年统计数据 displays,包括林氏木业、sitrust/实创、家装e站、全友家

“双11”林氏有啥新玩法？一波又一波的红包刷爆朋友圈



居、顾家、罗莱家纺、水星家纺、富安娜、九牧、奥普、tata木门在内的十余家居品牌销售额均破亿。

连续两年在家居类排名第一的林氏木业,2015年线下家具体验馆数目

达到8家,从纯互联网模式快速走向线上线下双向倒流模式。2007年5月林氏木业淘宝店注册,2008年11月品牌“林氏木业”进驻天猫,是伴随阿里从线上起来的互联网家居品牌。在

2015年天猫“双11”当天,林氏木业总销售额达5.1亿,单店销售额达4亿,在天猫全类目中排名第八,在天猫家具类目排名中位居第一。

资料显示,林氏木业成立于2007年,母公司旗下包括了林氏木业、卡伊莲、林氏、克莎蒂、卡法尼、持家太太等自主品牌。创始人兼CEO林佐义是80后生人,在业内被认为运营思路开阔但对外异常低调。除佛山体验馆是2014年建成,在长沙、天津、成都、贵阳、南京、武汉和郑州的线下体验馆均是在2015年建成。

2015年“双11”,“剁手”们为阿里贡献了912.17亿元的交易额。“双11”的脚步越来越近,最近周遭气氛已经全部被“双11”笼罩,这本来是阿里创造的购物节日,但时至今日,毫无疑问“双11”已经成为电商甚至整个零售行业的节日。

(边编)

“万有引力 浴见未来”引爆市场 万和联合京东全网首发3款新品

本报讯 11月1日,万和电气联手京东商城在北京举办“万有引力,浴见未来”新品发布会,万和电气公司总裁卢宇聪、京东商城家电事业部总裁闫小兵、京东家电事业部厨卫业务部总经理杨子盛等出席。

对消费者而言,看头、颜值、实惠——是“必须”;但比“必须”更重要的是“刚需”。为给消费者提供极致的体验,万和与京东联手全网首发3款新品——冷凝燃气热水器640J3“安安”、抽油烟机J730A“金色年华”、燃气灶具L730XW,在满足消费者“刚需”的同时,给消费者想要的“必须”,3款新品爆点十足。

据介绍,万和冷凝燃气热水器“安安”,将安全、舒适、节能融合在一台燃气热水器里,让消费者可随心享受极致沐浴体验。在安全层面,“安安”运用独

有的智能氧护系统和智能双气种安全报警器,实现对有害气体的主、被动双保护,即全天候对一氧化碳含量、燃气是否泄漏、热水器运行状态等情况进行监控,智能调整热水器的燃烧状态。如果有一氧化碳超标或燃气泄漏等情况,则智能执行增氧或自动停机,发出报警等指令,进行主动、被动双重防护,保障用户的安全。“安安”运用万和独有的四季感温技术,热水器自动根据外部环境温度,智能调节出水温度,在免去用户频繁调温繁琐的同时,让人享受持久

恒温沐浴。

万和此次重磅推出了一套烟灶联动厨电产品——抽油烟机J730A“金色年华”和燃气灶具L730XW,通过烟灶联动技术,让抽油烟机随着燃气灶具的运行状态,自动开启烟机,并根据灶具火力的大小自动调节抽油烟机风速的大小,免去用户手动开机、反复调节风量等繁琐的工序,实现真正的智能控制,告别手忙脚乱,开启全新的烹饪体验。其中,抽油烟机J730A“金色年华”采用全新宽达900毫米的宽屏近吸敞

篷外观设计,最高风量可达18立方米/分钟的独特双擎结构设计,不但满足了消费者对简约时尚外观的视觉需求,而且还满足了消费者对快速吸净油烟的功能需求。一键巡航加速功能,更是满足了用户瞬间吸走油烟,还厨房清新的需求。

与抽油烟机J730A“金色年华”相匹配的燃气灶具L730XW,采用内直外旋的火环设计,搭配直径达160毫米的巨型火环,使得灶具的燃烧面积更大,热量覆盖更广,彻底解决锅中心热周边

冷等受热不均匀问题。其运用独特的燃烧技术,使得灶具最大火力达到4.2KW,能效达到63%,在满足消费者烹饪火力需求的同时,节省更多的燃气。

据介绍,为响应国家能效新政,回馈万和新老用户,在万和新品首发周,凡是购买万和节能产品的用户,均可以享受300元补贴。“双11”期间,万和将邀请两位超级网红活跃粉丝阵营,并开展“万和新品安安首发,守护国人安全”、“走人能效高标准全新纪元”等连环大促,揭开舒

服沐浴、智能厨房新篇章。

万和电气公司总裁卢宇聪表示:在互联网+新经济时代,万和需要借助京东商城等电商核心平台,在厨卫行业的电子商务销售板块中赢得重要的一席之地。适逢国家新版能效标识全面实施,万和电气公司希望与京东商城携手,共同推动新能效政策的落地,把更加节能环保、高效智能的厨卫电器带给广大消费者,一起翻开厨卫智能节能产品的新篇章。

京东商城厨卫业务部总经理杨子盛表示,长时间以来,京东与万和的紧密合作根植于双方的共同目标和理念,随着大数据技术的发展,借力于京东的技术及用户数据,相信万和能更好地将电器与人行无缝融合,这种围绕用户需求创新推动家电跨越式发展。

(北北)