

洗鞋机销售额暴增7倍

# “懒人神器”还是“智商税”？

近年来,“懒人经济”兴起,年轻一代消费者不断追求“解放双手”。仅“洗涤家电”这个类别,就诞生了洗鞋机、洗袜子机、洗内衣内裤机等产品。

这些小家电到底是“懒人神器”还是“智商税”呢?



## □ 本报综合报道

又到换季时,衣服、鞋子、被子都要洗洗收纳换一换了,洗鞋机也在这个时节登上了热搜。据京东日前披露的数据,今年国庆假期,洗鞋机销售额同比增长了7倍。记者搜索发现,淘宝销量最高的洗鞋机月销量突破5000件,小红书上洗鞋机的相关笔记也有3000多条。

### 洗鞋机月销量超2000台

在电商平台上搜索“洗鞋机”,“全自动洗鞋机”“洗烘一体”“可折叠洗鞋机”“超声波洗鞋机”“全壁刷”……各式各样的洗鞋机便出现在搜索页面。在京东平台,可以搜索出超4.6万件洗鞋机相关商品(包括家用洗鞋机、洗鞋粉、替换刷、商用大型洗鞋机等);在淘宝平台,有超3000件相关商品。在社交分享平台小红书APP上,洗鞋机相关笔记有3100多篇。

记者注意到,这些洗鞋机的价格普遍在200元至600元左右,也有超千元的高价产品。某电商平台,售价379元的一款洗鞋机累计收获了50万条评价。另一平台上,售价218元起的洗鞋机月销量超2000台,占据该平台洗鞋机热销榜第一名。记者注意到,与普通洗衣机不同的是,洗鞋机滚筒内有毛刷,方便去污。有的洗鞋机还可以用来洗地毡或衣物,如果需要洗衣物,把毛刷拆掉就可以。

### 是“神器”还是“鸡肋”?

洗鞋机看起来功能十分强大,但体验过的消费者对此褒贬不一。

有消费者购后评论,“小巧轻便不占地方,方便移动,刷干干净,可放四五双鞋,全自动洗烘一体解放双手,值得拥有。”“解放双手,可以不用手洗,避免冻到手。”“几百块钱买来尝试一下还是可以的。”

也有消费者认为,洗鞋机并没有

想象中好用,可能“踩坑”,用过几次之后就闲置了,有点“鸡肋”,“洗不干净,可能技术不成熟吧。”“噪音太大,跟拖拉机一样。”“毛刷只能刷到鞋子表面,鞋面被刷出小毛球,内部无法刷洗到位。”

根据用户反馈来看,洗鞋机产品对布鞋类的产品清洗效果还不错,但是像运动鞋或者穿着次数多的鞋清洗效果可能不尽如人意。有用户表示,“内部并不能洗得很干净,但外部洗完后还不错。”此外,鞋带缠绕、一次最多洗1至2双、内部和边角洗不干净,以及部分材质的鞋无法清洗也是目前洗鞋机存在的主要使用痛点。

不过市面上这种小家电质量参差不齐,之前某明星在上综艺节目时也说过,自己花了八百多元买了自动洗鞋机,用了一年就坏了。

在行业专家看来,这些“补充型家电”首先得益于消费升级趋势与“懒人经济”的兴起,同时,这些产品也契合年轻一代追求个性化、时尚化的趋势。随着年轻群体在消费中的话语权、影响力扩大,从需求端来看,这一类家电仍有可观的发展前景。不过,目前有些产品单价过高,产品技术也不够成熟,确实需要升级。

### “精致懒”的生活你体验了吗?

如今,“精致懒”正在成为潮流。光是“洗衣物”,除了洗鞋机,洗袜子机、洗内衣内裤机等也在不少消费者家中开始占据一席之地。

“感觉在洗衣机里面洗袜子或者

内衣之类的隐私衣物不干净,毕竟外衣是暴露在外的,很多细菌会附着在衣服上。”年轻大小周说,但是袜子和内衣又不能放在一起洗,她干脆各买了一个小机器分开洗。

“我以前喜欢攒着一起洗,结婚之后却因为这事闹不愉快。”网友小赵说,后来家里就网购了一个洗袜子机,放在洗衣机旁边,袜子脱下来顺便塞进去洗。

不过市面上这种小家电质量参差不齐,之前某明星在上综艺节目时也说过,自己花了八百多元买了自动洗鞋机,用了一年就坏了。

在行业专家看来,这些“补充型家电”首先得益于消费升级趋势与“懒人经济”的兴起,同时,这些产品也契合年轻一代追求个性化、时尚化的趋势。

随着年轻群体在消费中的话语权、影响力扩大,从需求端来看,这一类家电仍有可观的发展前景。不过,目前有些产品单价过高,产品技术也不够成熟,确实需要升级。

## 产品秀场

### 懒人家电 省时又省力



#### 双胆双体 智能电饭煲

美味双料理,煮饭、炖汤一锅搞定。打破传统电饭煲理念,左右分区控制,现煮现吃新鲜不浪费。

#### 全自动家用扫地 拖地吸尘一体机

自动洗拖布、自动补水、基站自清洗、热风烘干,室内地面可交给机器“全权负责”。



#### 免手持 立式吹风机

创新立式结构,告别手酸手累,实现吹发自由。风筒角度和立杆高度,均可自定义调节,躺、坐随心定,可解锁更多吹发姿势。



## “双11”开场 家电品牌线上直播优惠多

买家电你会去直播间吗?“双11”开场,部分家电品牌在直播间开启优惠模式。业内人士分析,今年很多家电品牌库存压力较大,利用“双11”直播卖货的确有一定效果,但不是所有家电品类都适合直播的方式,且直播的粉丝群体黏性较低,或难以给家电企业带来忠实用户。

**家电品牌“双11”直播优惠力度大**

11月2日晚,消费者王晴(化名)守在乐视的直播间。她是乐视的忠实粉丝,此前购买过乐视手机,这次想趁“双11”再购买一台乐视电视。

在王晴看来,“双11”买电视性价比更高,通过直播的方式或许能薅到更多的“羊毛”。她这几天一直在关注直播间,11月2日晚甚至“盯”到了深夜。

据乐视方面透露,乐视超级电视G55ES目前已在乐视商城和乐视官方微博直播间开启预售,预售价直降100元至1699元。此外,乐视还推出多款新品预售,消费者以2000元左右的价格就能入手不同尺寸的智慧大屏。

除了乐视之外,还有很多家电品牌加

入了“双11”直播大战。记者在抖音平台发现,索尼、海尔、海信、长虹等品牌都在各自的官方直播间展开预售,“造”了起来。

索尼方面对记者表示,索尼官号在抖音平台,基于业务品线特点,会拆分几个细分账号,为不同的目标群体开播。

长虹方面也向记者透露,今年“双11”除了常规PVG直播外,公司还会参与天猫明星项目,由粉丝定制反向直播内容。“也就是说,直播怎么玩、设置什么内容和福利,由消费者来决定。”

“家电企业今年很看重‘双11’直播”,资深产业经济观察家梁振鹏对记者表示,“双11”一直被家电企业作为清库存的重要节点,而直播销售又主打性价比。今年很多家电厂家的库存压力较大,自然很看重“双11”直播卖货。

目前,家电销售渠道多元化格局已经形成。但直播形式并非适合全品类销售,家电企业应根据不同的品类选择合适的销售渠道。

### 是赚流量还是赢用户

“双11”直播对家电企业而言能发挥

据艾媒咨询数据,小家电市场规模从2016年的620亿元增长到2021年的1557亿元,但近两年增速减缓,尤其在2020年,更是出现了大幅下滑。专家表示,小家电市场出现极度饱和的态势,同时,又面临原材料和成本不断上涨的现实问题。

### 小家电为何卖不动了?

资深经济产业观察家梁振鹏表示,小家电已不是新兴市场,“该买的都已经买过了”,市场已极度饱和,所以增长非常缓慢。另外,小家电产品原材料不断上涨,使得生产成本居高不下,很多消费者对价格敏感,这也影响了销量。

### 陆刃波进一步强调,相比于传统家电,小家电基本依附在大家电品牌下,但自身从产品研发到营销渠道、推广模式,都发生了翻天覆地的变化。

与传统家电不同,小家电在销售端更注重社交要求,这是否会弱化实用性?陆刃波表示,小家电可分为两类:一是功能相对边缘,但是颜值高、设计好,社交属性比较强的;另一种是实用型,比如厨房、个护小家电等。

“只有极少数网红小家电,如近几年新兴的空气炸锅等具有一定的社交属性,但大多数小家电首先要满足刚需。如电压力锅、电饭煲、微波炉、豆浆机、电饼铛、破壁机等。”梁振鹏表示。

“因为免安装、容易配送,也不是耐用消费品,且无需线下体验。小家电产品的特点也决定了它的渠道会以电商为主。”面对当下火爆的小家电直播带货,陆刃波表示,借助线上渠道和流量,更容易打开销量。不过直播带货的一个问题就是比较容易产生冲动消费,所以很多网红小家电到后来就被贴上了“智商税”的标签,甚至产生了很多负面的评价,这必然也会影响行业整体的良性发展。

陆刃波进一步强调,相比于传统家电,小家电基本依附在大家电品牌下,但自身从产品研发到营销渠道、推广模式,都发生了翻天覆地的变化。

**行业业绩疲软 还将面临几点挑战**

今年上半年小家电行业表现喜忧参半。不论是苏泊尔、九阳两家传统企业,还是小熊电器、北鼎股份、爱仕达等小玩家,业绩均呈现疲软态势。奥维云网(AVC)全渠道推总数据显示,今年上半年,小家电零售额同比下降4.9%。

“家电景气程度主要受地产行业以及

传统冰箱、洗衣机、电视、空调等大家电,需要安装、调试和后期的一系列服务,并不适合直播销售。”对于大家电厂家而言,直播更多的是起到品牌宣传的作用。”

记者观察发现,在朋友圈内,好友分享直播入口已经成为直播间引流的“利器”。中国家用电器商业协会秘书长兼新闻发言人张剑锋认为,直播的方式很容易激起好友转发朋友圈的热情,实现用户的精准传播,吸引流量。不过,其吸引来的客户多是过客,黏性较低,并不是家电企业的真实用户。

一位家电行业的渠道商刘烨(化名)对记者坦言,“双11”期间,线下渠道也会有很多活动,且从10月25日左右就开始了。尤其是购买大家电的消费者去直播间只是看看热闹,其真正购买并不一定会选择直播的方式。

刘烨表示,今年很多品牌的电视机价对记者坦言,“双11”期间,线下渠道也会有很多活动,且从10月25日左右就开始了。尤其是购买大家电的消费者去直播间只是看看热闹,其真正购买并不一定会选择直播的方式。

刘烨表示,今年很多品牌的电视机价

格不高,一些品牌线下上市的新品定价就很低,目的是吸引用户的关注,还有部分品牌实行线上线下的统一定价。

此外,直播的方式或并不适合所有产品。张剑锋分析,不需要安装调试的小家电可以较好通过直播的方式实现成交,但

传统的冰箱、洗衣机、电视、空调等大家电,需要安装、调试和后期的一系列服务,并不适合直播销售。”对于大家电厂家而言,直播更多的是起到品牌宣传的作用。”

且与化妆品、珠宝等产品相比,家电直播的折扣力度也不会很大。梁振鹏表示,与化妆品等高毛利产品不同,家电产品的毛利率在20%左右,降价幅度过大意味着厂家无法可赚。因此,一般家电企业尤其是大家电企业在“双11”直播间给出的折扣力度并不大。

尽管如此,很多家电品牌还是将直播作为未来发展的重要渠道。据乐视透露,未来,公司会在乐视和乐视视频两个账号上开展直播,让直播业务形成矩阵式发展格局,最终实现主打高性价比的全品类带货。

梁振鹏认为,近几年,电商直播在所有渠道中所占的份额越来越高,这就意味着其将发挥越来越重要的作用。目前,家电销售渠道多元化格局已经形成,不同家电企业应根据不同的品类选择合适的销售渠道。

(中国商报)

## 小家电市场饱和? 应以长远视角替代短期博弈

“因为免安装、容易配送,也不是耐用消费品,且无需线下体验。小家电产品的特点也决定了它的渠道会以电商为主。”面对当下火爆的小家电直播带货,陆刃波表示,借助线上渠道和流量,更容易打开销量。不过直播带货的一个问题就是比较容易产生冲动消费,所以很多网红小家电到后来就被贴上了“智商税”的标签,甚至产生了很多负面的评价,这必然也会影响行业整体的良性发展。

陆刃波进一步强调,相比于传统家电,小家电基本依附在大家电品牌下,但自身从产品研发到营销渠道、推广模式,都发生了翻天覆地的变化。

### 行业业绩疲软 还将面临几点挑战

今年上半年小家电行业表现喜忧参半。不论是苏泊尔、九阳两家传统企业,还是小熊电器、北鼎股份、爱仕达等小玩家,业绩均呈现疲软态势。奥维云网(AVC)全渠道推总数据显示,今年上半年,小家电零售额同比下降4.9%。

“家电景气程度主要受地产行业以及

出口因素影响,从上半年地产数据来看,国内地产行业景气较去年出现同比下滑。同时,受国内外疫情以及出口数据影响,家电出口内销双双下滑,一定程度影响到家电行业的景气。”巨丰投顾高级投资顾问朱华雷从行业市场分析。

“3月份以来,疫情反复使得小家电行业承压,次刚需属性的小家电需求量很难释放出来。其次,是原材料价格居高不下,给企业经营带来较大成本压力,压缩利润空间。”针对行业下跌主因,巨丰投顾

(中新经纬)

## 专家说

中国电子商会副秘书长陆刃波:

“小家电过去几年经历了一段黄金成长期,对比传统大家电,小家电增长曾是爆发性的,也催生了很多新兴品类。但市场终究会回归理性,归于日常。”中国电子商会副秘书长陆刃波表示。

## 法院公告栏

陆云:本院受理原告江苏前缘文化传播有限公司与你合同纠纷一案,现依法向你公告送达起诉状副本、举证通知书、应诉通知书、开庭传票。自公告之日起30日内来本院应诉,逾期不到庭,将依法缺席判决。原告前缘公司向你主张的诉讼请求为:1.判令被告陆云立即停止侵害原告前缘公司“前缘”注册商标权的行为,并赔偿原告前缘公司经济损失286000元;2.判令被告陆云向原告前缘公司支付维权合理费用20000元;3.判令被告陆云向原告前缘公司支付律师费15000元;4.判令被告陆云向原告前缘公司赔偿因本案产生的诉讼费。本院定于2022年11月25日上午9时30分在本院第三法庭公开审理此案。

江苏省淮安市清江浦区人民法院

曹月:本院受理原告孟健与你民间借贷纠纷一案,现依法向你公告送达起诉状副本、举证通知书、应诉通知书、开庭传票。自公告之日起30日内来本院应诉,逾期不到庭,将依法缺席判决。原告孟健向你主张的诉讼请求为:1.判令被告曹月立即归还借款本金20000元及利息1000元;2.判令被告曹月支付原告孟健为实现债权而支付的律师费2000元;3.判令被告曹月承担本案的诉讼费用。本院定于2022年11月25日上午9时30分在本院第三法庭公开审理此案。

江苏省淮安市清江浦区人民法院

张晓峰:本院受理原告陈红与你民间借贷纠纷一案,现依法向你公告送达起诉状副本、举证通知书、应诉通知书、开庭传票。自公告之日起30日内来本院应诉,逾期不到庭,将依法缺席判决。原告陈红向你主张的诉讼请求为:1.判令被告张晓峰立即归还借款本金20000元及利息1000元;2.判令被告张晓峰支付原告陈红为实现债权而支付的律师费2000元;3.判令被告张晓峰承担本案的诉讼费用。本院定于2022年11月25日上午9时30分在本院第三法庭公开审理此案。

江苏省淮安市清江浦区人民法院

章勇勇:本院受理原告陈红与你民间借贷纠纷一案,现依法向你公告送达起诉状副本、举证通知书、应诉通知书、开庭传票。自公告之日起30日内来本院应诉,逾期不到庭,将依法缺席判决。原告陈红向你主张的诉讼请求为:1.判令被告章勇勇立即归还借款本金20000元及利息1000元;2.判令被告章勇勇支付原告陈红为实现债权而支付的律师费2000元;3.判令被告章勇勇承担本案的诉讼费用。本院定于2022年11月25日上午9时30分在本院第三法庭公开审理此案。

江苏省淮安市清江浦区人民法院

胡玉杰:本院受理原告陈红与你民间借贷纠纷一案,现依法向你公告送达起诉状副本、举证通知书、应诉通知书、开庭传票。自公告之日起30日内来本院应诉,逾期不到庭,将依法缺席判决。原告陈红向你主张的诉讼请求为:1.判令被告胡玉杰立即归还借款本金20000元及利息1000元;2.判令被告胡玉杰支付原告陈红为实现债权而支付的律师费2000元;3.判令被告胡玉杰承担本案的诉讼费用。本院定于2022年11月25日上午9时30分在本院第三法庭公开审理此案。

江苏省淮安市清江浦区人民法院

胡玉杰:本院受理原告陈红与你民间借贷纠纷一案,现依法向你公告送达起诉状副本、举证通知书、应诉通知书、开庭传票。自公告之日起30日内来本院应诉,逾期不到庭,将依法缺席判决。原告陈红向你主张的诉讼请求为:1.判令被告胡玉杰立即归还借款本金20000元及利息1000元;2.判令被告