

天猫“定制小家电”昨开卖

应用大数据分析消费者偏好受欢迎

宁波家电业缺席此轮定制



昨天开始，阿里旗下的天猫频道宣布其包下12条小家电生产线，生产的12款“定制小家电”产品正式启动销售，首日销售非常火爆。业内人士认为，基于网络大数据开展的定制服务，将开启家电销售新的商业模式。

记者 孙美星



产品定位年轻人 首日销售业绩不俗

此次首批参与天猫定制的小家电产品，包括电饭煲、电压力锅、微波炉、吸尘器、扫地机、电风扇等，合作品牌包括美的、九阳、苏泊尔、艾美特、铁三角等。天猫包下这12条生产线所生产的产品只定向提供给天猫、淘宝等阿里旗下的网络销售平台，定位于80后、90后的年轻消费群体，突出高性价比。

记者在天猫电器城的销售网页上看到，昨天开卖的12种网络定制小家电产品每种都有不错的销售业绩，销售最快的一款电水壶，开卖头一分钟就卖出3000台，一款售价468元的电烤箱开卖10分钟卖出近1.2万台，挂烫机卖出8000多台，一款豆浆机到昨天下午3点累计卖出10600多台。

在价格方面，对比网上其他产品，这批小家电产品性价比更高，如美的的一款全不锈钢外胆电饭煲售价339元，而一款售价458元的九阳豆浆机虽然看上去价格不是很有优势，但其独有不用滤豆渣的功能是同价位豆浆机少有的。



漫画 任山葳

利用大数据“智造”高性价比产品

这批小家电受热捧的主要原因，在于其更迎合了广大网友们的喜好；同时由于产品是电商包下生产线生产的，中间成本剪掉，价格也更具有竞争优势。天猫电器城总经理张军介绍，这些产品在设计阶段，就基于阿里平台的开放大数据，与厂家一起结合2013年“双十一”后消费者购买偏好等数据展开研究，然后通过厂商PK的方式，最终选定了最能代表行业最具竞争力的货品。

例如市场上的电饭煲多为塑料外壳，如果沾染上汤汁或污渍很难清除，不少网友评价反馈电饭煲有易脏的缺点，此次美的一款定制电饭煲就改为全钢外观设计，更耐用卫生；很多网友不喜欢买挂烫机，是因为其使用率低，闲置的时候放在家里还占地方，此次天猫定制的挂烫机不但高度拆装方便，闲置时能当移动挂衣架，同时可以挂10件衣服，或者晾晒被单；不少网友对用豆浆机磨豆浆的时候要过滤的程序感觉繁琐，九阳豆浆机针对25~35岁的主流网购“懒人”推出了免滤速磨功能，因为研磨更细，磨豆浆时不用滤豆渣，不浪费还省时省力；此外一款网络定制耳麦，也根据网友的需求，成为大牌耳机中唯一同时支持IOS、安卓双系统的耳机。

美的厨房电器事业部电商总监章越表示，这次与以往最大不同的是采用了天猫的大数据，分析顾客喜欢的功能、颜色等来辅助决策，比如原来一个家电产品有20项功能，消费者常用的只有10项，产品就可以根据反馈进行聚焦。

随着科技的进步和人们需求的多样化，空调已经从最初单一的制冷型空调，演变成了现在节能变频型、除甲醛型、除PM2.5型、智能科技型空调。近日，苏宁结合消费需求和科技发展潮流，推出了“S+空调”计划，重新缔造空调行业新标准。同时，苏宁将通过布局智能物联、加推节能惠民、以旧换新补贴、专属个性化定制、加码售后服务、专注整体解决等五大措施全面促进节能、智能、健康型空调的普及，推进空调产业的转型升级。

苏宁首创行业“S+空调”计划 预将节能环保空调占比提升至85%

今年3月份，苏宁联合上游厂商、行业机构，结合自身营销实践，发布《2014年空调行业白皮书》，文章指出2013年在房地产市场回



观察

线上线下谁更成功取决于谁更懂消费者

随着网购的发展，线上线下价格的竞争让家电厂商“左右手”互博，因此不少品牌都通过生产网购定制款来区分线上线下产品，而传统家电销售渠道的日益疲软，也使得家电厂家更重视线上销售渠道。

早在2012年9月，海尔曾在天猫尝试C2B定制，通过百万网友投票，决定电视机的尺寸、边框、清晰度、能耗、色彩、接口等，然后安排生产，一款产品就销售几百万元。

包销定制模式在线下其实并不新鲜，且已运营得很成熟，如苏宁曾包销惠而浦空调和热水器，国美曾包销三洋电视机等。宁波苏宁电器有关负责人认为，虽然包销定制能帮助渠道商增加产品差异化、提升毛利率，但这并不完全代表线下渠道未来的趋势。业内人士认为，在线上、线下渠道商都在与厂家展开包销定制合作之后，哪种包销定制产品会更成功，则取决于未来谁的数据分析更透彻，对用户需求理解更到位。

深思

宁波家电缺席此轮定制需迎头赶上

据了解，此次被天猫包下生产线的家电品牌如科沃斯、小狗、贝尔莱德等，每个品牌的天猫定制产品数量都超过品牌商全年20%的产能。但在宁波推动电商换市的背景下，宁波家电企业却整体缺席此次网购定制活动，这不得不令人深思。

“C2B可能成为未来网购家电模式的主流，因为随着用户的个性化需求持续增长，互联网使得商家和消费者的沟通更便捷，反馈也更及时，利用大数据分析消费者习惯也更容易实现。”宁波市电子商务促进会秘书长应秋平认为，宁波是家电之都，小家电企业众多，此次天猫包下的12条小家电生产线中没有一条来自宁波企业，凸显了宁波家电企业线上发展相对落后的窘境；不过大数据带来的电商机遇才刚刚开始，未来还有很多商机，借助电子商务是宁波家电企业实现转型升级的重要机遇。

去中东谨防呼吸综合征

一年半来已有83例死亡病例

商报讯（记者 殷浩 通讯员 葛盈盈 卢岳云）国家质检总局近日发布关于防止中东呼吸综合征传入我国的公告，提醒国内各口岸加强对中东呼吸综合征的防控。

据世界卫生组织最新报道，近期沙特阿拉伯新增5例中东呼吸综合征实验室确诊病例，其中1例死亡。自2012年9月至今，世界卫生组织共通报全球中东呼吸综合征实验室确诊病例196例，其中83例死亡，确诊病例分别来自沙特阿拉伯、阿拉伯联合酋长国、卡塔尔、约旦、阿曼、科威特、英国、德国、法国、意大利和突尼斯等国。

检验检疫部门提醒广大出入境旅客：来自上述国家以及阿拉伯半岛其他国家和地区的入境人员，如有发热、咳嗽、气促、呼吸困难等急性呼吸道症状，入境时请主动向出入境检验检疫机构申报。入境后如果出现上述症状，应当立即就医，并向医生说明近期的国际旅行史，以便及时得到诊断和治疗。前往上述地区的人员，应当保持良好的个人卫生习惯，如勤洗手、保持室内良好通风等。旅行中或旅行后，如果出现发热，伴有咳嗽、呼吸困难等急性呼吸道感染症状，应当立即就医，并在出入境时向检验检疫机构主动申报。

死鼠“出没”宁波口岸

今年口岸已截获7批次死鼠

商报讯（记者 殷浩 通讯员 吴宗涛 梁建国）昨日，北仑检验检疫局在对一批来自美国的废纸实施查验时发现了一只死鼠。检疫人员立即对集装箱和货物做除害处理。这是近期宁波口岸第7次截获进境死鼠。

昨天检疫人员在港口码头打开一个来自美国的集装箱的瞬间，就迎面扑来腐臭的味道。检疫人员立即对集装箱和货物进行仔细查验，在翻开一个废纸垛之后，一只硕大的死老鼠躺在上面，查验人员立即启动应急预案，对集装箱和货物做除害处理，将老鼠尸体封存送实验室检测，鉴定结果为雌性褐家鼠。

今年以来，宁波检验检疫局废物原料把关成效显著，共检出各类疫情675批，其中检疫性有害生物15批，啮齿类动物尸体7批。

■股市点评

权重股走向依旧很关键

昨天市场低量调整，权重股的持续压盘使得市场承压明显，上证指数被拖累至2000点附近，创业板指、中小板指调整明显。受权重股的影响，题材股连续上涨之后出现明显调整，博彩概念、在线教育、智能交通、绿色照明等调整居前，次新股板块受新股开闸时间点临近的影响反复受到资金的追逐。

操作上，市场低量寻找支撑，会使得盘面一旦企稳个股反弹述求表现较为明显，因此，可以利用近期调整的机会对资金介入深或者基本面好的板块进行筛选选择入场。权重股的走向依旧比较关键，虽然目前更多是在走反向，但细微之处的切换对把握市场主力的动向还是很重要的。

民族证券宁波营业部 本文仅供参考

苏宁推“S+空调”计划 传统空调全国大清仓

随着科技的进步和人们需求的多样化，空调已经从最初单一的制冷型空调，演变成了现在节能变频型、除甲醛型、除PM2.5型、智能科技型空调。近日，苏宁结合消费需求和科技发展潮流，推出了“S+空调”计划，重新缔造空调行业新标准。同时，苏宁将通过布局智能物联、加推节能惠民、以旧换新补贴、专属个性化定制、加码售后服务、专注整体解决等五大措施全面促进节能、智能、健康型空调的普及，推进空调产业的转型升级。

苏宁首创行业“S+空调”计划 预将节能

环保空调占比提升至85%

今年3月份，苏宁联合上游厂商、行业机构，结合自身营销实践，发布《2014年空调行业白皮书》，文章指出2013年在房地产市场回

暖，国家节能补贴多重因素下，空调整体销售表现出了强势反弹的态势。而在2014年，空调产品主流升级方向朝着节能、健康、时尚、智能化方向发展，其中节能环保空调占比将超过70%。对此，苏宁作为以空调起家的商业企业，特别推出“S+空调”计划推动节能环保型空调普及，进而助推空调产业升级。所谓“S+空调”计划，即苏宁在深入研究空调行业发展趋势和洞察消费需求的基础上，为消费者专项定制的节能、环保、健康、智能型空调，塑造空调行业的新标准。它的内涵应包括：Smart（智能物联）、Saving（节能减排）、Special（专属定制）、Service（售后服务无忧）、Solution（整体解决）。

苏宁空调事业部总经理郭晓伟告诉笔

者，苏宁“S+空调”计划将以节能环保为基本要求，计划中产品必须满足APF新能效标准((Annual Performance Factor, 冷暖空调全年能源消耗效率))。刚刚过去的五一长假，苏宁空调为代表的传统品类销售大幅增长，此次5月苏宁将按照“S+空调”新标准推出400万台空调启动旺销季。届时，苏宁“S+空调”中产品将一一亮相，如三菱重工智能控温空调、海信自动送风空调、长虹CHIO空调、松下红外感应空调、美的的厨房空调以及志高云空调等。

苏宁加强补贴促进空调更新换代 助力产

业消费升级

据郭晓伟介绍，基于“高龄”空调耗能大等因素，2014年我国将有1200万台空调面临更新。在节能环保基础上，苏宁还将针对消费者个

性化需求进行定制空调，如针对厨房定制厨房空调，根据用户年龄定制的老人空调、儿童空调等，以及依据智能家居打造的物联网空调、家用中央空调等。在服务方面，苏宁强调服务已不仅是售后的概念，而应该是从设计、安装到维护保养、售后维修的全程跟踪服务，空调整体服务解决已成为空调产品销售的标准配置。苏宁将加强门店电器维修中心规划建

设，同时启动电器与3C售后综合平台的搭建，依托于苏宁深耕在中国各个城市的本地化售后团队，进



宁波苏宁官方微博

（更多优惠活动，扫一扫！）