

白电升级战 奥克斯怎样突围？

记者 乐晓立

白色家电，最成熟的消费品市场之一，早已在10年前进入了市场饱和状态。但随着技术、消费的升级，以及上一轮房地产市场的火爆所带来的市场增长，加上小米等互联网企业的进入，近几年，这个市场的竞争似乎再度升级，美的、格力、海尔等巨头“八仙过海”。那么，宁波本地巨头奥克斯制定了怎样的战术，应对这一轮市场变化？

1 竞争愈演愈烈？

随着消费不断升级，空调江湖的刀光剑影有增无减。

就市场而言，从10年前家用空调产品普及放量开始，一直保持着接近8%的年复合增长率，典型的中高速增长态势。其中，2015年经历渠道去库存的短暂波动后，从2016年开始又重回升势，并在2017年达到历史新高。

因房地产火爆带动了空调需求，加上夏季高温刺激刚性需求，以及去库存后迎来渠道补库存周期，2017年空调行业全年年产1.43亿台，同比增长28.7%；销售1.42亿台，同比增长31%，旺季月销量破千万台。其中，内销8875万台，同比增长47%；外销5295万台，同比增长11%。

据国家统计局公布的数据，2016年，中国城镇空调户均保有量仅1.2台，农村0.5台。这一水平相当于日本上世纪80年代的水平，远远低于日本当前户均2.5台的保有量。

中国人口分布密集区在北纬40度至北纬23度，大部分地区处于亚热带气候，夏季最高气温达38度。而日本全境在32.5-45度，小部分处于亚热带，主要为温带气候。因此，无论就气候而言，中国这些地区的户均空调需求量至少不会少于日本。

业内普遍认为，这一轮关于空调的市场竞争将会愈演愈烈。

2 巨头各显神通

作为空调行业领军者的格力，其为了改变传统模式，紧跟“中国制造2025”战略，发力科技创新，自主研发出了磁悬浮中央空调、无稀土压缩机等多项核心技术，全方位布局尖端技术，谋求增长新动力。不仅如此，芯片更成为格力的重点，已经投资成立珠海零边界集成电路有限公司，经营范围包含芯片业务。

美的除从技术及商业模式创新来实现盈利之外，还涉足了新产业，加快推动库卡机器人中国业务的整合，机器人及自动化系统业务合计贡献了125亿元的收入。在国内机器人产业既不大也不强的情况下，美的通过收购库卡部分股权来掌握相关技术，从而提升自己在机器人产业中的地位和话语权，不失为一条发展捷径。

而谈及海尔转型升级，关键词想必是“物联网”。据悉，目前，海尔已经全面推进全球家电业的升级变革。在“人单合一”模式指导下，海尔率先开启了物联网时代下的生态品牌建设。海尔依托COSMOPlat工业互联网平台，推进智慧家庭战略落地，实现生态倍速增长。通过生态圈模式与七大模块互联互通，赋能衣联网、食联网、农业、房车等15个行业物联网生态，提供大规模定制社会化服务，助推企业转型升级。



“使用60天不满意退货”新闻发布会现场。

3 奥克斯从产品出发

相比几个巨头，宁波本土家电龙头奥克斯的市场应对之策似乎更为直白，也更接近市场本质。9月25日，奥克斯在人民日报新媒体大厦一号演播厅举行了“使用60天不满意退货”新闻发布会。瞄准的就是消费者最为核心的诉求——品质。

奥克斯董事长郑坚江提出，会始终将品质作为企业生存发展的根基，响应并践行政府品质革命的号召，带领奥克斯发起品质革命。“使用60天无理由退货”既是企业的品质宣言，也是对消费者利益负责的态度，体现了企业的社会责任感。

基于这一点考虑，奥克斯从制造、渠道、设计三方面下手，试图通过提高产品本身的竞争力来与几个巨头抗衡。

生产制造端，奥克斯的宁波智能工厂已在2017年12月正式投产，其带来的作用不仅是扩大产能，还通过加大研发投入，强化设计能力，实现产品领先。同时带动了生产效率、品质管理以及工艺水平的提升。据介绍，斥资23.9亿元落成的宁波奥克斯新智能工厂，交期缩短30%，效率提升30%。

渠道端，2018年1-8月，奥克斯在线上市场的销售量和销售额仍位居行业第一。

事实上，随着电商爆发式增长逐渐成为历史，电商渠道的相对红利正在消失，但已经深耕互联网渠道多年的奥克斯，开发出了“AUX超跑”京东超级品牌日等多个全新互联网渠道玩法，进一步引领空调电商市场的潮流。

设计方面，奥克斯更加注重消费者使用中的数据析。无论是从丰富的市场层级，还是从多元的消费者群体来看，中国都是世界上最复杂的消费市场。面对多元化的消费需求，奥克斯正在通过深挖不同消费群体的消费需求来提供更加精准的供给。

比如，奥克斯针对新中产阶层推出了定制款的奥克斯超跑空调。一方面通过时尚、动感的设计语言直击内心审美诉求；另一方面通过节能、健康、智能的产品特性满足其品质生活的使用要求。奥克斯方面透露，未来还会加大细分消费人群的研究力度，力求打造更加精准、多元的产品供给体系。

目前，消费者对空调的需求已从基础的制冷、制热效果上升到对节能、舒适性、智能化、健康化等更高层次的要求。针对这种现状，奥克斯以用户需求为最高标准，不断通过自主研发、技术创新，开发各种新功能，以满足消费者对个性化空调产品的追求。兼具精确温控、快速制冷制热、远程WIFI、自动水洗等特点，让空调持续迭代。

除了空调产品外，奥克斯还运营厨电产品，具体包括集成灶、吸油烟机、燃气灶、嵌入式蒸箱，以及嵌入式烤箱，且目前以上厨电产品均在天猫商城销售。

市场竞争没有终点，只有优胜劣汰。只有持续创新、应势而动以及具有战略定力的企业，才有望获得“晋级”机会。