

挺进智能制造 共享品质消费

奥克斯勇夺“双11”单品销量冠军的启示

记者 殷浩

“双11”的包裹高峰期来临。这几天正是快递小哥来回奔波的“至忙时刻”。奥克斯作为今年“双11”空调单品销量冠军，“双11”期间奥克斯空调全网销售额突破20亿元大关，同比增长87%，继6·18年中大促后再次成为全网销量第一品牌，再造空调品类销量神话。

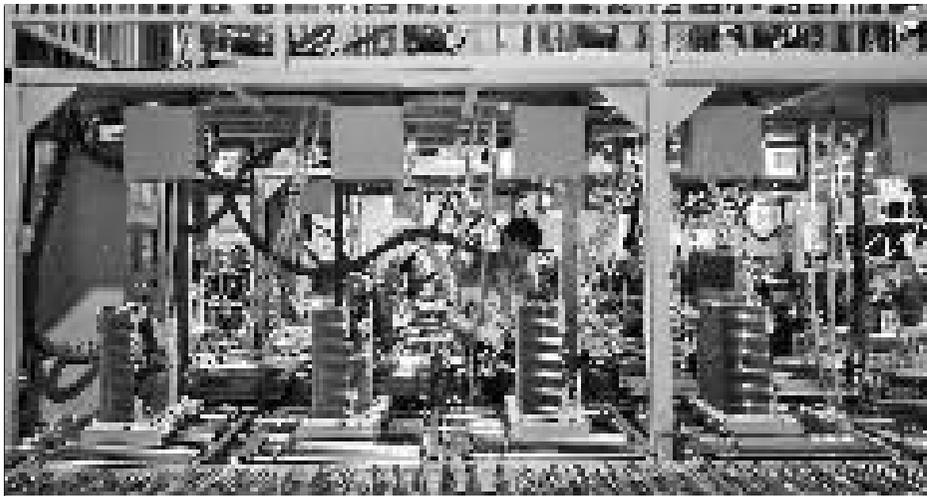
奥克斯空调为何能屡创销量传奇？这个现象级事件背后透射出什么样的行业走势？宁波作为家电业生产大市，能从中受到什么启示？记者近期进行了一番调研。

“冬天里的一把火”

传统上，夏季才是空调的销售旺季。不过，在创造神话的互联网世界，在即将进入冬天的“双11”期间，奥克斯空调的销售也创造了新的高峰，堪称“冬天里的一把火”。

在众多空调产品中，“双11”期间销量最大的柜机是一款名为“倾城”的3匹一级能效空调，可谓是奥克斯创新科技的集大成者。这款空调是今年11月2日随“雪龙号”科考船出征第35次南极考察的五款精品空调中的一款。“倾城”空调不仅继承了奥克斯创新空调的“高颜值”和“超智能”，开创性地将东方古典美感和西方简洁大方的现代科技感进行巧妙结合，还是空调史上第一款真正全封闭柜机。其通过卷轴隐藏式出风口，让空调不再冷冰冰，充满时尚感与生活气息。同时这款产品内置了智能WiFi系统、运用了极速冷热技术，在使用体验上也很舒适，具有“30秒制冷，1分钟制热”的舒适体验，不仅制热制冷速度快，送风角度大，静音效果好。这款产品还获得了德国IFA展的“年度设计创新奖”，成为标杆性的产品。

类似于“倾城”这样的多个“爆款”助阵，让奥克斯空调销量再创新高。“双11”期间，奥克斯不仅长时间占据京东家电品牌空调品类销售排行榜榜首，还成为“双11”活动开始30分钟内唯一进入天猫双11品牌“亿元俱乐部”的单品类家电品牌。“双11”当天，奥克斯空调仅用2分58秒的速度就收获全网销售破亿的战绩。除了“倾城”夺得柜机销量冠军之外，“黄金侠”挂机也成为全网挂机的销量冠军。11月1日至11日期间，奥克斯空调全网销售额突破20亿元大关，同比增长87%，再次摘得“全网销量第一”的桂冠。



奥克斯智能工厂。

品质承诺的标杆

“双11”大PK中，奥克斯延续了“使用60天无理由退货”的政策，让消费者选购奥克斯产品再吃一颗定心丸。售后服务的品质承诺也成为奥克斯能为消费者所拥护，荣膺“全网销售第一品牌”的推手。奥克斯空调此举顺应了品质消费的发展趋势，把握了市场消费的核心需求。

众所周知，空调业乃至各行各业为带动销量最多打出“7天无理由退货”、多则“15天无理由退货”的售后口号，奥克斯空调一口气推出“使用60天无理由退货”，更是对自身产品品质的自信，这在行业里都是破天荒的。据悉，“使用60天无理由退货”活动贯穿“双11”，同步更有“购雪龙号同款，享10年免费包修”政策，从产品到服务，毫无保留地接受消费者的检验。

奥克斯空调公司有关负责人表示，品质承诺、服务承诺，是奥克斯对待客户一贯标准。中国经济已从高速发展进入到高质量发展阶段，奥克斯空调的发展也早已从“奥克斯速度”过渡到“奥克斯品质”阶段。奥克斯正是将深入、精准地把握用户需求，从而得到了销量上的反哺，为年轻用户打造时尚、静音、节能、优质优价而且具备“极地品质”的空调精品，深得年轻用户喜爱。

智能制造领头羊

空调业有格力、美的等与奥克斯齐名的巨头。就是在这样竞争异常激烈的环境下，奥克斯仍然在“双11”期间超越众多同行，再创空调销售新高度。究其原因，除了“双11”这个流量大王的明星效应之外，更有着奥克斯自身独特之处。

奥克斯始终坚持“品质是基石，创新是灵魂”的企业理念，不断加大技术创新、智能制造投入，致力为消费者创造更大价值。

去年12月，奥克斯斥资23.9亿元打造的宁波新智能工厂正式上线投产。这个智能工厂生产环节的自动化覆盖率高达88%，效率提升30%，交期缩短30%，代表了目前国内同行业硬件设施的一流水准。工厂引入MES+WMS+智能仓，实现生产过程更加透明，仓储物流精准快速流通，配合AGV和空中输送线实现厂区物流无人操作，4套全自动生产线，采用进口氨检和自动码垛机、日本日高精冲片机、全自动插件检测线、德国瓦格纳环保喷涂线、塑胶无人全自动黑灯工厂，品质引入智能视觉品质检测，实现关键品质无人化，使产品品质更有保障。

正是智能工厂的投产，使得奥克斯在空调的产能、品质和服务竞争力优势得以充分实现。同时，奥克斯还在珠海、日本建立创新研究院，智能化新品占比超60%，确保好产品更有底气。

记者观察 | 把握时代趋势是王道

透过今年“双11”的销售不难发现，刺激消费增长的亮点在于“好货”“好服务”“好品质”“线上线下载通”。奥克斯也恰恰是深入、精准地把握用户需求，从而赢得了市场的认可。而在奥克斯牢牢把握这些亮点的背后，是其在研发制造、技术创新、产品品质的大力投入，和300多位国内外行业专家团队和3000多项专利的强大支撑。

宁波作为家电大市，也是制造业大市。家电企业如何实现突围？“双11”的销售具有风向标意义和指导性价值。以奥克斯为例，其创行业风气之先打造智能工厂，实现品质、效能的双提升；同时在技术和产品的创新上屡有成果，辅以精准把握用户心理的营销技巧，从而在“双11”大促期间，实现单品类销量超越格力、美的。这些对宁波家电同行来说，是非常具有借鉴意义的。

当今时代，智能制造已成为趋势。尤其是随着人工智能和物联网技术的进步，家电行业从产品端到制造端都在经历一场革命。同时，市场环境也发生了很大变化，传统消费提质升级，品质化、个性化、体验式消费引领潮流。宁波家电企业应该把握这些趋势，顺势而为，力争再创辉煌。