



# “脏桶”洗衣机或将在未来10年内退市



海尔免清洗洗衣机近日被世贸绿色环保机构授予“健康洗涤科技”奖,成为全球洗涤产业率先获此殊荣的产品。随后这一信息被全球知名媒体美通社、路透社、雅虎财经、波士顿环球日报等211家外媒先后报道,成为全球热议的热点话题。有业内专家对此指出,海尔免清洗洗衣机已经开创了一个健康洗衣的免清洗时代,或将导致“脏桶”洗衣机在未来十年内退市。

2015年上半年整体家电行业销售量持续走低,冰箱、空调行业全面负增长,市场容量增速逐步放缓,洗衣机行业也刚刚摆脱行业负增长的深渊。之所以会出现这样的问题,原因之一即在于多数洗衣机厂商仍在坚持以企业为中心的产品思维,对互联网时代的用户需求把握不准确。在互联网时代,用户花钱买的已经不是单纯的洗衣机产品,而是健康洁净的洗衣生活方式——如果脱离这个根本诉求,那么企业将无法充分满足用户的需求,更无法赢得市场竞争。

根据尼尔森第三季度消费者信心指数调查,“健康”在中国一线到四线城市消费者的关注议题中均居

首位,66%的中国消费者愿意在健康生活方面花费更多。但现在市面上的大多数洗衣机由于自身构造原因,每次洗衣过程中内桶都会附着大量洗涤剂残留、絮状物等,而这些很难被彻底分解的污垢会对衣物构成二次污染。购买五六年未清洗的内桶,内桶外壁和外桶内壁上的污垢会结成硬块,斑驳的污迹触目惊心。一方面是用户日益增长的健康需求,另一方面却是脏桶充斥的行业现状,显然,“脏桶洗衣”与用户的健康需求是相悖的。

海尔免清洗洗衣机通过开放式创新的模式率先对用户“健康”需求做出回应,在研发期间启动了全球10大交互渠道、19个交互平台,共产生了超1000万个交互、1300个创意,最终形成846位创客的提交方案、更有11位创客直接前往青岛与海尔的技术团队共同研发,完成了免清洗洗衣机从用户痛点到产品爆发点的跨越。其全球率先创新的免清洗技术使桶内的智慧球在洗衣服的同时沿着既定的轨道无死角弹击内桶壁污垢,保持内桶的持久干净,为众多家庭提供健康洁净的洗衣解决方案,掀起了洗衣机行业的健康洗衣潮流。

回顾历史,每一次颠覆性产品的出现,都将在颠覆整个市场的同时,也会让旧有企业面临淘汰困境,只有紧跟用户需求进行开放式创新的企业才会生存下来。业内人士分析认为,当前洗衣机行业正处于大洗牌的前夜,未来十年内,整个市场的洗牌即将上演,但这一轮洗牌与上一轮洗牌不同,之前的洗牌基本上是产品洗牌,而此轮洗牌应该是用户体验洗牌。只有像海尔免清洗洗衣机这类能够立足用户需求进行开放式创新的产品,才能赢得胜利。

## 换季如何健康洗? 市民选“会洗澡”洗衣机

近日,随着秋天的到来,有不少市民开始换季大扫除,然而之前曝光的家庭中被忽略的各大卫生死角给市民提了个醒,日用品、家用电器等看着干净,也许是脏污的重要聚集地。据调查,在众多家电脏污隐患中,洗衣机内桶会藏污纳垢的问题是最让市民感到震惊的。

据了解,内桶脏问题一直是行业避之不谈的话题,近几年市面上也推出过缓解脏桶累积的洗衣机产品,但都不能从根本上解决“脏桶洗衣”的困境。对此,有业内专家表示,洗衣机之所以能变成脏桶,是因为内外桶之间有夹层,当洗涤水在夹层中流动时,水中的皂液、洗衣剂等杂质就会黏附在桶壁上,进而造成衣物“二次污染”。

洗衣机脏内桶问题的曝光也让“健康洗涤”成为市民新的关注焦点,如何才能“干净洗衣”成为越来越多家庭的迫切需求。笔者走访各大家电卖场时发现,海尔推出的一款免清洗洗衣机被称为破解行业难题的神器。经销售人员介绍,免清洗洗衣机是目前市面上受消费者欢迎的高端波轮洗衣机,它内置12颗智慧球,可以在洗衣机清洗衣物时同时为自己“洗澡”,通过物流方式高频次弹击内外桶壁,防止内外桶污垢附着,始终保持内桶干净。

据悉,免清洗洗衣机上市仅1年多,但已获得业内的“Leader技术创新奖”、“健康洗涤科技奖”等多种奖项。不仅如此,免清洗产品更从数据层面阐释了消费者对其认可度,截止到目前,免清洗洗衣机单品销量超50万台,而据中怡康数据,2013到2014年度3000元以上高端波轮洗衣机市场的总销量仅30多万台,换句话说,免清洗洗衣机上市一年的单品销量就卖出了一个高端波轮洗衣机的市场容量,真正实现了在技术创新的同时,口碑与销量的双赢。

# 店庆唱戏、新品上市、直降直减、满额送礼、高倍积分…… 国庆长假,甬城商家开启消费狂欢模式

□记者 徐益霞/文  
张峰/摄

十一历来是传统的购物旺季,大家都会趁着十一长假到商场畅购一番。近日,记者走访新华联商厦、酷购商城、天一国际购物中心等多家商场发现,虽然距离国庆长假还有几天的时间,但各大商家各类打折促销早已遍布商场,直降直减、满额送礼、会员购物高倍积分等优惠活动已提前预热,想购物的市民不妨关注一下,以便更好地享受这一超高性价比的购物盛宴。



## 商场店庆人气旺,国庆活动紧锣密鼓

各家商场每到店庆,都会拿出极大的优惠活动吸引顾客。宁波二百新店开业18周年在上周五启动,主打“纯正品牌,实惠价格”的二百,店庆三天的销售额已达两千余万元,服饰类商品、秋季商品全面热销。

为庆祝商店店庆活动的顺利,同时也为了迎接“国庆”黄金周,10月1日—7日,二百商店系列商品5折起酬宾,刷贵宾卡再享贵宾折扣!凡持“工会5·1服务卡”工会会员,在宁波第二百百货商店总服务台进行首次激活后,持“工会5·1服务卡”消费可享受二百贵宾卡同等待遇。满额赠休闲:

## 国庆购秋装新品、珠宝首饰性价比高

十一购物旺季,为了成功吸引消费者的目光,宁波很多商场正纷纷提前发动促销攻势。目前,宁波各大商场多以秋季新装争夺市场,除了款式新颖独特之外,价格上的优惠也吸引了不少人气。

记者在新华联商厦看到,低至3—5折的夏装尾款及刚刚上市便有大力度优惠的秋装让不少年轻消费者惊喜,而且以往正常时期完全不打折的品牌,国庆节期间也将推出特别优惠。在和义大道国际购物中心,一些国际大牌的秋

在商店累计购物满500元,赠送华珂剧场《演艺·大世界》门票二张,赠完为止。

此外,活动期间,在二百刷“工会5·1服务卡”消费,在享受商店所有优惠基础上,满300元立减30元,名额有限。刷建设银行龙卡借记卡,在商店购物满500元减50元,满1000元减100元……最高可减200元,先到先得,额满为止!“平安”有礼,国庆期间在二百刷平安银行信用卡,消费满1388元,即可获赠小米移动电源(5000mAh)一个;消费满2588元,即可获赠欧姆龙电子血压计一份。

季新品在长假期间也有众多折扣,如MARYLING指定款秋装两件8.5折、FLEXA全场9折再折上9折、爱斐堡全场8折等。

除了服饰类商品格外受到消费者的偏爱,很多消费者也热衷于在节日期间买上一两件首饰犒劳自己,加之十一前后结婚的人越来越多,也催热了黄金珠宝市场。记者了解到,每年十一期间,二百黄金首饰专柜的销量会有明显提高。眼下,部分黄金珠宝品牌还推出了特惠款、套购款等钻戒或黄金首饰,而且部分专柜还有工费5折等活动,价格上非常划算。

## 家电卖场提前开启大促活动

记者走访发现,国庆还未到,但各家电商城的促销活动已经推出,有预存现金抵扣现金、预存现金送赠品、满额送礼等,消费者购物达到一定额度还有机会抽取彩电、智能手机等大奖,这对消费者而言极具吸引力。

国美从上周五开始,已开启十一跨月消费狂欢节。即日起至10月7日,国美十一营销活动将以“价格直降”、“套购送iPhone”等方式,为消费者带来真正低价,全面满足消费者在十一黄金周期间的购买需求。

另一家电巨头苏宁,也已提前启动活动大促,投入上亿资源和万名服务人员,提前掘金“假日经济”,而且特在中秋期间做出了“价保到至国庆,差价赔付”的承诺。同时,在国庆低价狂欢活动中,苏宁线上、线下活动将同时进行,包括线上的秒杀、爆款、抢购,线下的直降、买赠、返券等活动。

## 部分商场国庆活动一览

**天一国际购物中心** 即日起至10月07日,在天一国际购物中心购秋装新品满1500元减150元(以此类推,最高限减300元)。10月1日—10月7日关注“精彩天一汇”进入“闪惠买单”,商场活动基础上,最高立减50元(每人每天限减1次)。实付满2500元即享抽奖一次,礼品抽完即止。

**和义大道购物中心** 9月30日—10月7日,和义大道购物中心全楼全馆刷天一汇VIP卡消费,满10000元升级至尊卡赠小绒毯一条(老会员直接送),满20000送500元化妆品券升级至尊卡加赠小绒毯一条(个例柜位不参加此活动,柜位有明示)。化妆品区刷天一汇VIP卡每满2000送200元化妆品券(以此类推,上不封顶)。