

中国家电正在进入 U+ 时代

□ 本报记者 许意强

先有鸡,还是先有蛋?这个问题对于当前正在推动产品智能化和开放平台建设的中国家电巨头们来说,似乎是一道艰难的选择题。

不过,就在上周举办的 2015 年中国家电博览会期间,家电巨头海尔通过 U+ 智慧生活 APP 的发布,以及基于 U+ 平台洗护、用水、空气、美食、健康、安全、娱乐七大智慧生态圈及每个生态圈里的多款网器新品的同时亮相,通过智慧生活平台和智能网器终端的同时推进,不仅解决“鸡与蛋”的问题,更开启了中国家电产业智能化转型的 U+ 新时代。

让 U+ 成为智慧生活唯一入口

当前,所有家电企业都认识到智能家居、智慧生活是大势所趋,但谁也没有办法激活市场上众多用户对智能产品使用和体验的热情,更无法实现用户与智能家居的实时交互。

对此,业内人士指出,当前这种局面就是典型的“内热外冷”,众多企业纷纷布局智能家居版图、整合平台、吸收资本,似乎前景一片光明。但用户却对于当前模式化、片面化的智能家电产品反应平平甚至冷淡。在智能家居产业链快速构建的过程中,这一领域的商业模式和产业软硬融合通道还没有建立起来。

如何将企业的开放平台和创新产品,与消费需求实现快速而精准的对接。海尔给出的答案就是以更加开放的心态面向社会各大厂商、以更加方

海尔 U+ 不是一个片面的智能家居产品,而是全面整合智慧生态圈上下游产业链,将硬件与软件完美结合。海尔 U+ 平台已完成了与苹果 Homekit、百度、阿里、京东、360、魅族等众多企业的一系列合作,在开放共赢的互联网思维驱动下快速推进。

便快捷的体验面向用户,将 U+ APP 打造成为一个用户定制智慧生活的唯一入口,可以随时对智能生活需求进行增减,更可随地实现所有智能产品的控制。

据了解,海尔 U+ 不是一个片面的智能家居产品,而是全面整合智慧生态圈上下游产业链,将硬件与软件完美结合,为用户提供全方位的智能家居服务的互联网新产品。自去年 3 月份发布以来,海尔 U+ 平台已完成了与苹果 Homekit、百度、阿里、京东、360、魅族等众多企业的一系列合作,在开放共赢的互联网思维驱动下快速推进。

海尔相关负责人表示,“U+ 是完全开放的生态圈,我们不只开放与众多的互联网、食品、通信等企业跨界合作,同时也完全开放与美的、格力等同行的合作,最终目的就是为市场和用户提供更加个性化的产品和服务”。

为此,海尔还同时推出了基于 U+ 开放平台构建下的洗护、用水、空气、

美食、健康、安全、娱乐七大智慧生态圈及每个生态圈里的多款智能家电新品,以平台、生态圈、智能终端一体化布局,拉开了 2015 年中国家电产业集体智能化转型的大幕。

以惊喜的产品体验激活用户交互

最近一年,中国家电企业与互联网、通信等企业的相互跨界和融合过程中,一直面临着“硬的太硬,软的太软”等融合问题。如何将互联网企业的软件思维与家电企业的硬件思维快速对接并打通,则考验着今后海尔 U+ 以及七大智慧生态圈的推进和落地。

于是,在 U+ 七大智慧生态圈推出的同时,海尔还一次性发布了基于这些生态圈上的多款智能家电终端产品。从平台、生态圈到智能终端,海尔形成了面向用户的“海陆空”布局,充分满足用户个性化定制需求。

从洗护生态圈下的新水晶洗衣机,独创智能人机交互系统,突破行业最大筒径,在洗衣机外部体积不变的情况下,将洗衣机容量从 5 公斤提升到 12 公斤,到水生态圈中的卓越燃气热水器,其智控水系统让科技拥有与人互联的智慧。

最让家电产业和市场用户意外的,则是从天樽空调、空气魔方等硬件和云服务、APP 等软件等组成的“空气套装”,这是此次空气生态圈发布的最新网器,在为用户提供智能化、系统化的健康空气解决方案同时,也打破了长期以来空调只能“空调温度”而不能解决“空调湿度、洁净度”等弊端,将只能夏冬两季使用的产品,变成一年四季长期使用。

从 U+ 平台和智慧生态圈的打造,到多款带给消费者惊喜体验的智能终端问世,释放出海尔在围绕用户需求过程中一直在探索的“虚实融合”、“软硬协同”理念,也给整个家电产业智能化转型提供新的方向。

值得注意的是,电器变“网器”,由电力驱动的生活变成智慧生活,则是得到来自海尔强大的开放创新平台的支撑。特别是借助智能工厂的落地,开始推动智能家电从模块定制、众创定制到专属定制的不断实现。

海尔家电产业集团副总裁王晔透露,“目前我们已搭建起一个不同于传统制造企业以及新型硬件企业的开放创新平台 HOPE,全球已有 200 万家全球一流资源在 HOPE 开通公司主页,超过 10 万家资源在平台注册,每月可交互产生超过 500 个创意及创新项目,已成功孵化各类硬件创新项目超过 220 个。”

今年空调业开打“以旧换新”牌

□ 本报记者 文剑

面对节节下跌的市场环境,以及持续低迷的消费需求,已经过去了半年多的空调行业 2015“冷年”市场竞争,众多空调厂商除了盼望今年夏季天气的炎热之外,还能做些什么?

近日,美的空调借 30 周年之际在全国市场发起一场面向全行业,不限品牌、不设门槛的“以旧换新”活动,全面打响对“存量空调”市场的系统争夺战。加上此前格力空调的“定频变频”促销,两大巨头同时选择通过“以旧换新”激活存量需求打通增长空间,释放出今年整个空调市场竞争的得点和方向。

不过相对此前格力空调只针对自家产品推出“定频变频”阶段性促销活动,《中国企业家》记者注意到,此次美的空调不仅在全国 10000 多家专卖店建立“以旧换新”服务站,同时还要将活动内容从定频扩张至变频,并一直延续到今年年底,作为一项长期性补贴让利政策。

美的家用空调事业部总裁吴文新透露,“仅以旧换新这一项,美的投入将会达到 30 亿元。预计也将会在今年带来 300 万台的换新增长”。

此前国家发改委公布的数据显示:截止 2011 年底,我国空调保有量已经突破 3 亿台,并且以每年三四千万台的规模在增加。这其中,安全使用寿命超过 8—10 年的空调保有量已经高达上亿台。除了大量定频空调之外,变频空调也迎来了淘汰高峰期。

可以预见,随着空调企业掀起全行业的“以旧换新”,在大大激活用户需求同时,还将为产业发展注入更为持久的动力。实际上,自去年 9 月以来,除了美的、格力之外,包括海尔、奥克斯、志高、格兰仕等企业,都推出过阶段性“以旧换新”,探索对存量市场的激活。

不过,多位空调经销商向《中国企业家》记者表示,“早在去年开始,空调终端市场的竞争已经从增量市场走向存量市场。虽然不少企业都推出了以旧换新等促销,但是简单的降价并不能持续的刺激换新需求,关键还需要好产品、好服务和持续好政策的共同推动”。

为了更好地解决单一“以旧换新”动力不足问题,此次美的空调还在满足用户需求的好产品上实现了同步布局和同步出击。面对即将到来的高温酷暑,美的空调就推出以“制冷”见长的“制冷王”新品。

吴文新介绍,“这是自去年 8 月,美的空调推出专门面向寒冬超低温环境工作的‘制热王’新品后,再次在细分市场需求上的一次发力。‘制冷王’空调采用冷媒环技术,即使是在 60℃ 超高温环境下,也能强劲制冷,是目前市场上挑战超高温环境,能力最强的空调。”

从一晚 1 度电,到“制热王”、“制冷王”,最近一年来美的空调在满足个性化消费需求的道路上持续创新,相继还推出了厨房空调、儿童空调、空气净化一体机、静音王等一系列产品,在直击消费者“痛点”的同时,也推动了美的空调市场的稳定增长。

此次美的空调除了投入 30 亿元资金,并建立专门服务站,支持“以旧换新”政策的持续实施,将原本只是一项“阶段性促销”变成了一项“持续性政策”,这在释放出美的空调转战“存量市场”争夺决心同时,也为其他企业接下来的“保增长”指明方向。

在产经评论员洪仕斌看来,“对于当前的空调市场来说,所有空调企业的对手都不是同行,而是快速变化的消费需求。此次美的空调‘以旧换新’活动推出的背后,也是直击消费‘痛点’后通过新品、促销活动等同时发力,瞄准了今后空调产业竞争与发展的新方向”。

智能厨电今年迎来市场爆发期

□ 本报记者 许意强

“厨电智能化的核心,应该是以用户为中心,而不是为了迎合风头和趋势,为了智能而智能,只有更关注人们需求的智能化产品,才能在市场上获得共识,形成企业和消费的双重共赢,打破当前智能家电外冷内热的局面。”

最近一年多来,从方太、老板,到海尔、美的、西门子,相继推出各自的智能厨电产品,全面打响了厨电产业的智能转型战役。不过,在 3 月 11 日召开的 2015 年中国家电博览会上,方太集团副总裁孙利明却向《中国企业家》记者表达了上述“截然不同”的智

能观。

当天,方太发布了行业首创的“i 魔方”智能厨电六件套,实现了吸油烟机、燃气灶、消毒柜、烤箱、微波炉产品之间的互联互通互控,同时还能实现远程监控、自定义菜谱和烹饪分享等功能。这在释放出方太强大的智能技术创新能力同时,也传递出这家厨电行业领头羊严谨而认真的产品态度和经营理念。

知情人士透露,“早在去年,方太就联合京东推出了云智能厨电三件套,在厨电行业首家实现了智能厨电的批量化上市和销售。今年 3 月,老板电器基于 ROKI 智能烹饪系统的智能厨电产品,也开始在官网接受预

订。同样,美的、海尔的智慧厨房套装也开始推向市场。这显示出中国厨电市场智能化风口已经到来。”

不只是要布局产品的智能化技术创新与应用,更为重要的是要探索用户使用体验的创新与变革。对此,方太集团董事长兼总裁茅忠群多次公开表示,“方太的使命和愿景,就是要让家的感觉更好。智能化不是讲概念,而是一定要给消费者带去实用、有价值的体验。这是引领我们智能化发展的唯一方向和目标”。

早在上世纪 90 年代,方太就生产出第一台人工智能吸油烟机,具有传感器,并提供自动感应探测功能。如今,云智能厨电和 i 魔方,则在产品的

智能化方面给用户带去更多的功能和体验,凸显方太在智能化方面的技术态度和积累。

为了更好地了解用户对于智能的需求,以及智能厨电给用户带来的好处,方太在智能厨电产品上率先开启了“生产一代、研发一代、储备一代”的三级创新布局,真正让企业的技术创新能力与用户的个性化需求能力进行对接,从而更好地引领智能化时代的厨电升级迭代趋势。

孙利明透露,“关注智能,但不唯智能,这是我们的态度。接下来,方太还会推出一系列经过技术创新和迭代的厨电新品,相信会给市场和消费者带去更加惊喜的体验和感受”。

志高空调
CHIGO

志高·高端空调引领者

国际巨星: 成龙
JACKIE CHAN

广东志高空调有限公司 地址:广东佛山南海里水胜利工业区
www.china-chigo.com 全国统一服务热线:4006-757-888