

以旧换新 催化 清凉经济 国补加码 我市家电市场持续 热辣滚烫

随着国家以旧换新政策的全面深化,家电市场正经历消费结构转型。政策红利叠加企业服务,推动消费者从功能需求转向品质追求,中高端家电市场热度持续攀升,经济活力不断释放。据统计,今年以来,我市已审核通过家电消费补贴700多万元,其中4月15日至5月5日我市家电审核通过补贴200多万元。



多种家电补贴叠加

多维拓展渠道 线上线下一双发力

自2025年1月1日至12月31日,我省对个人消费者购买电视机(含投影仪)、冰箱(含冰柜)、空调(含中央空调)、洗衣机(含干衣机)、家用灶具(含集成灶)、吸油烟机、电脑、热水器(含壁挂炉)、洗碗机、净水器、微波炉、电饭煲等12类家电产品进行补贴,达到2级能效的产品可按照销售价格的15%享受立购立减补贴,达到1级能效的产品按照销售价格的20%予以补贴。对不设能效等级的商品按照销售价格的15%予以补贴。每名消费者每类产品可补贴1件,空调每人可补贴3件。每件商品补贴不超过2000元。

需要注意的是,个人消费者须通过浙里焕新·家电以旧换新小程序实名认证,领取浙江省家电以旧换新补贴资格。按照商务部要求,对12类家电产品(空调除外)实施一人一品一件管控,已在其他省市领用同类家电补贴的消费者,无法再享受同类补贴。

消费者可以立买立减,而商家需要上传配送图片、安装照片和正式发票等相关信息,而且机身照片(包含机身码)需一致,发票号码、发票时间、营业执照名称需一致。我们会尽快审批,及时给予反馈。市商务局相关负责人表示。

前期,市商务局落实好消费品以旧换新政策,多方宣传发动,利用微信公众号、报纸、广播等平台,发动属地镇街区联合宣传,广泛扩展宣传面;开展品类扩围,结合我市十大产业,向上提供扩品品类建议,含家电产品18类、家居产品26类,精准匹配本地需求,拓展活动载体,推动线上淘宝天猫+线下浙里金消双线承接以旧换新活动,进一步整合线上平台流量优势与线下场景体验服务。

下一步,市商务局将继续拓展线上渠道,在天猫、淘宝、抖音线上平台承接活动的基础上,进一步推动京东等平台承接我市以旧换新活动,同时完善资金拨付机制,减轻企业压力。

融媒体记者 何悦

促进消费升级 购买新品更划算

入夏以来,气温逐渐升高,我市家电市场迎来销售旺季,特别是空调、冰箱等家电销量激增。

从我们的销售数据上看,与去年相比,今年家电销量增长明显,这是政策利好与市场需求双重驱动的结果。特别是今年五一假期,前三天的销售额达到100多万元,同比增长近1倍。永康市世通电器有限公司(以下简称世通家电)部门经理陈钢介绍,从4月开始,气温升高,空调步入销售旺季,在世通家电的总销售额中稳稳占据30%至40%的份额,成为拉动业绩增长的主力军。

政策的东风不仅催热了销售市场,更悄然改变着消费者的购买习惯。在以旧换新政策的激励下,不少消费者纷纷选择顶格购买,充分利用每人可补贴3件空调的优惠政策,将实惠最大化。与此同时,补贴政策

如同杠杆,撬动了消费升级的热潮。消费者在同等预算下,更倾向于选购更高价位、品质更优的产品,实现了品牌档次与产品功能的双重跃升。

比如说冰箱,以前选择四五千价位位的消费者很多,现在有了20%的补贴,消费者更愿意多添些预算,将目光投向8000元至10000元的产品。这个价位的冰箱,无论是保鲜技术、智能功能,还是外观设计,都有着显著提升,能为消费者带来更优质的使用体验。陈钢说,为了顺应消费品质升级的趋势,今年3月,世通家电对商场进行了重新装修,引进更多中高端品牌。

而在永康市大世界家电商场(以下简称大世界家电)维修数据的下降与销售数据的上升也印证了市场的消费热度。旧家电的维修费用不低,在现在这样的政策下,消费者觉得直接购买新产品会更划算。大世界家电

经理徐天明以1台2000元的产品举例,消费者参与以旧换新活动,不仅可以享受政府发放的400元专项补贴,还能获得商家额外提供的300元旧机回收补贴,相当于立减700元,实际只需支付1300元就能把新机带回家。而如果选择维修,仅费用就可能高达七八百元,还不包括后续潜在的故障风险。

消费者多花五六百元,就能拥有更节能、智能的新产品,这笔账谁都算得明白。徐天明补充道,在补贴活动下,喜欢性价比的消费者可以享受低价,追求品质的消费者也能获得支持。

旧家电退出市场,为节能环保的新产品腾出空间,以旧换新政策正形成良性循环。随着政策持续发力,未来家电市场将持续释放消费活力,智能厨电、健康空调等品类有望成为新的增长引擎。

提前预热活动 错峰特惠抢时差

为响应政策号召,商场与家电企业积极配合,通过让利+服务组合拳激活市场。

记者走访我市各大家电商场时发现,商场与企业、厂家商谈,围绕如何在合规范围内最大程度让利于消费者、提升消费体验等核心问题达成共识,推出了形式多样的优惠活动,从满减折扣、赠品促销到套购优惠,涵盖冰箱、空调、洗衣机、彩电等多个品类,满足不同消费者的需求。

美的、海信等企业借势发力,针对旗下高端产品推出极具竞争力的增值服务。比如包含免费上门测量、免费

设计安装方案、免费运输、免费安装调试等十免安装服务,而且还免除常规辅材费用。这一系列举措,不仅覆盖了高端产品与普通产品,更让消费者享受到了一站式的贴心服务,降低了购买成本,有力推动了高端家电的市场普及。

同时,大世界家电已经在筹备5月下旬618购物节的提前预热。在以旧换新的基础上,我们还会推出官网比价报价618、让利直减、买就送赠品多种形式的促销活动,满足消费者的不同需求。徐天明介绍,希望通过打通线上线下价格体

系、精准匹配消费需求的模式,释放端午节、618购物节双节点的消费潜力。

此次提前预热活动,不仅是为了吸引消费者购物,更是经过了全盘考量。每年夏季都是家电销售和安装的高峰期,但如果订单过于集中,安装服务有时难以做到尽善尽美。我们希望通过提前启动促销,分流一部分消费需求,避开夏季安装高峰,更合理地调配专业安装人员,为消费者提供更及时、更优质的安装服务,确保后续服务质量。徐天明说道。



工作人员搬运家电