

莆田 LED 显示行业推广模式研究

杨特晶, 冯 捷

(莆田学院, 福建 莆田 351100)

摘要:通过查阅大量相关资料、实地走访中科万邦和中科港辉,以及发放调查问卷,对莆田地区的LED显示产品的市场发展状况进行调查,并对莆田地区LED显示行业现有推广模式进行分析,结合省内福州、泉州、厦门地区的显示产品的销售情况,针对现有推广模式存在的缺陷和弊端,经过相关可行性论证,提出合理化的改进意见。

关键词:LED产品;推广模式;熟知度;市场空间;产业发展

中图分类号:TM923 **文献标志码:**A **文章编号:**1671-1807(2012)01-0019-03

1 市场需求

我国LED显示屏产业起步于20世纪90年代初,并且始终保持高速的发展。根据中国光学光电子行业协会LED显示应用分会统计和测算,以及国内相关机构提供的数据,截止2008年11月,加入中国光协LED显示应用分会的会员单位为204家,全国具有比较正规的专业性生产单位300至400家。从事LED显示应用产品的生产企业超过1000家。从事LED显示应用产品包括销售、生产、配套服务等企业估计不少于3000家^[1]。LED电子显示屏集微电子技术、计算机技术、信息处理于一体,以其色彩鲜艳、动态范围广、亮度高、寿命长、工作稳定可靠等优点,成为最具优势的新一代显示媒体。目前,LED显示屏已广泛应用于商业传媒、文化演出市场、体育场馆、信息传播、新闻发布、证券交易等,可以满足不同环境的需要。LED电子显示屏的发展前景极为广阔,正朝着更高亮度、更高耐气候性、更高的发光密度、更高的发光均匀性、可靠性和全色化方向发展^[2]。

过去的几年中,LED显示屏行业处于良好的发展机遇,特别是2007年,总体上较前几年有比较显著的增长,产业总体规模是近年增长幅度最大的一年。一方面,半导体照明的发展热潮有力推动了LED器件基础材料的技术进步,LED显示应用产品的性价比提升,应用领域愈加广阔,市场规模不断提升;另一方面,2008北京奥运、2010上海世博会等重大工程建设,相关的LED显示工程项目全面实施,为LED显

示应用带来直接的市场增长^[3]。

我国LED产业市场规模增长迅速。据美国市场研究公司(CIR)预测我国自2008年LED产业市场平均每年增长20%~30%,并随着LED应用范围的增加,有不断增加的趋势。LED显示产业巨大的市场发展潜力,说明LED显示行业发展前景良好。我们应该抓住良好的发展机遇,结合莆田的市场特点,推出适合莆田LED显示行业发展的推广模式,开拓、壮大莆田的LED显示行业。

2 现有模式的分析及改进建议

目前莆田LED显示行业的推广模式主要有工程合作与经销代理,另外还有个别莆田生产厂家有采取部分直销的模式进行推广销售。工程合作的案例主要有港辉负责的方家铺子,新华都超市,三棵树等。此类工程都是大众所熟知的比较大型的商业连锁单位。商业照明等采用LED,具有节能环保,抗振动耐冲击,显色指数高,适用性强等特点。采取工程合作的方式,可以降低向经销代理商购买的代理成本,而且工程安装技术及售后服务都有保障。在莆田的LED显示行业推广的初级阶段,可以大力采取此种模式,采购迅速,质量有保障,成本相对较低,可以让消费者更容易接受,加快其推广步伐。目前莆田市中心正在大力开发中,特别是步行街改造中新修建的商场,地下步行街等,都是人流密集的娱乐休闲场所,工程项目大,可以考虑与之合作,进而可以加大对LED的宣传,并且项目大,利润也高。

收稿日期:2011-10-12

基金项目:2011福建省大学生创新性实验计划项目;莆田学院大学生科研立项基金项目(10071)。

作者简介:杨特晶(1989—),女,福建莆田人,莆田学院在校本科生,研究方向:会计学;冯捷(1989—),男,河南南阳人,莆田学院在校本科生,研究方向:会计学。

代理经销主要有一些广告设计公司及个别灯饰销售点等。采取代理经销虽然可以扩大销售网点,但是目前莆田的经济正在迅速发展,莆田的房价,店面租金等都以不同寻常的速度在上涨,于是代理成本相应的在不断增加。在莆田的LED显示行业推广的初级阶段,为了让市场占有率增加,并且针对目前莆田的经济发展形势,代理经销暂且不宜采用。

当前莆田有自己的LED生产厂家,中科港辉和中科万邦都是比较大型的生产厂家,有出口,也有内销。当然在莆田,他们也有自己的市场。其中有采取厂家直销的销售推广模式。采用厂家直销的销售推广模式,不仅可以降低成本,而且可以更迅速更直接得到消费者的反馈意见,进而可以最快的速度改进调整产品的生产结构,不断优化产品的质量及加快产品的更新换代,满足市场的需求。

此外,我们实地走访了莆田市主要的LED显示产品的家电连锁店和大卖场,家电连锁店有国美电器、苏宁电器等,超市有沃尔玛、家乐福、新华都和国货精品等。通过调查发现莆田地区的LED电视机中,国产品牌居多,主要有长虹、TCL、海尔、海信、创维、康佳;外国品牌是日韩产品,主要是三星、索尼、夏普等品牌。通过采集的产品价格和淘宝网上价格比较,我们发现莆田地区的同一款LED电视的价格高于淘宝网网上的网购价格,价格差距在几百到千元不等,这显示了现代电子商务平台在商品营销方面具有不可比拟的价格优势,而对于莆田地区传统的销售模式形成较大的挑战和压力。同时,我们发现LED电视,外国品牌的价位较国产品牌的价位普遍要高,这表明它们较高的技术优势是国产品牌所不可比拟的。同时,我们也采集了一些LED电脑的价格数据,这些品牌主要是惠普、方正、戴尔和三星等。通过这些卖场的电脑价格和淘宝网网上的电脑价格比较,我们发现这些电脑的价格基本上没有太大的变化,表明无论是电子商务还是传统销售方式对LED电脑的价格影响较小。对于广大莆田市民而言,选择就近购买原则,即选择传统的购买方式具有较大的实惠,尤其在售后服务上具有先天优势和更大的便利。

通过以上的市场调查分析可知,面对不同的LED显示产品,如LED电视和电脑应采取不同的推广模式。比如LED电视在莆田地区的销售宜采取以电子商务平台为基础的网络销售,同时加快物流的发展,降低销售运费等成本,辅之以传统模式销售,这样既可以充分发挥网络销售的价格优势,同时也发挥传统销售的便利优势。LED电脑在莆田地区的销售应

该采取网络销售和传统销售相结合的推广模式。

3 可行性论证

为了论证莆田市LED显示行业推广模式的可行性,我们进行了比较详细的市场调查。我们的市场调查主要是通过发放调查问卷、实地走访LED显示产品生产企业和深入LED显示产品大卖场等方式来搜集资料和相关数据。同时与福州、泉州和厦门同行业的生产、销售情况进行比较,以发现莆田地区LED显示行业的优势与劣势,取长补短,寻找莆田地区LED显示行业的最优推广模式。

3.1 熟知度和潜在消费能力分析

首先,我们制作了一份关于莆田市民对LED显示器的熟知度和潜在消费能力的调查问卷,总计随机发放并实际回收了400份问卷,这些问卷的调查区域主要分布在莆田市电子城、步行街、苏宁、国美电器连锁店等。通过对数据的分析,我们发现莆田人对LED的认知度和熟知度是较高的,而这也有利于LED显示产品在莆田的推广应用,因为它有较好的群众基础和潜在的需求。

通过问卷统计数据分析可知:莆田地区对LED显示产品较熟悉的人群主要集中在25岁以下和25~40岁这两个年龄段,这表明他们才是潜在的主要消费者。随着年龄的增大,人们对LED显示产品的熟知度呈现快速下降的趋势。此外,在同一年龄段对LED显示产品熟知度上男性远高于女性,表明男性对LED显示产品的接受能力在整体上高于女性,男性应该是LED显示产品的主要消费对象,同时女性也是不可忽视的潜在购买力量。

3.2 市场空间分析

我国城市化进程的加快、全社会信息化水平的不断提高,为LED显示应用产业带来了更大的发展空间。城市化和信息化对LED显示应用产品的需求带动作用非常明显,传统意义上的LED显示屏应用领域不断得到拓展,已经深入到社会经济活动的许多方面。现代城市景观营造、新媒体、广告宣传、城市数字化、低碳社会等,将进一步带动各种LED显示应用产品的迅速发展^[4]。

莆田市位于东部沿海地区,是改革开放的前沿阵地,近年来经济持续发展,不仅发展速度很快,而且发展潜力巨大。改革开放三十多年来,人们的生活水平也不断提高,对生活质量也提出新的要求。各种企业如雨后春笋般涌现出来,形成以涵江为主的工业开发区,尤其给人印象深刻的是到处都在开发的房地产项目,一幢幢大楼拔地而起。伴随着莆田市经济的飞速

发展,LED 显示产品具有庞大的市场空间。企业、商户的广告牌和电子显示屏,居民用的节能灯、电视机、电脑,房地产项目用的照明灯、大型户外广告显示屏幕和水池彩光灯等都可以使用到 LED 显示产品,而现在 LED 显示产品在莆田市正处于初步推广阶段,因此具有较大的市场空间和推广潜力。

现阶段,首先,在莆田地区要加大对 LED 显示产品的宣传力度,如户外电子广告屏、纸质平面广告和各种促销手段等都可以唤起潜在购买者对 LED 显示产品的认知和引起购买者的兴趣。其次,LED 显示企业要善于利用网络等新媒体,加强对不同年龄段的潜在购买群体的知识普及,使企业和他们的知识需求紧密地联系在一起,利用网络平台构建网上体验店,这样可以不仅寓教于乐,而且形象生动,有利于对 LED 显示产品的理性认知。此外,LED 显示企业需要加强和搜狐、新浪等门户网站的合作力度,制作新颖精美的浮窗广告,增加浏览者的浏览次数,这也是提高 LED 显示产品的知名度的有效方式之一。

3.3 产业发展前景分析

从 LED 产业全球分工来看,在 LED 上游外延片、芯片生产上,美国、日本、欧盟仍拥有巨大的技术优势,中国台湾已经成为全球重要的 LED 生产基地。目前全球形成了以日、美、德为产业龙头,中国台湾、韩国紧跟其后,中国大陆、马来西亚等国家和地区积极跟进的梯队分布。虽然中国在 LED 外延片、芯片的生产技术上距离国际先进水平还有一定的差距,但是国内庞大的应用需求,给 LED 下游厂商带来巨大的发展机会,这为我国 LED 产业的发展提供了良好的机遇^[5]。

从 LED 产业发展的各方面条件来看,我国发展 LED 产业具有诸多的优势。首先,从政策上看,近期国家和各级政府对发展 LED 产业非常重视,国家科技部已把“国家半导体照明工程”列入“十一五”科技发展规划,作为一项重点工作来抓。目前,全国已有十几个省、市地方政府分别制定 LED 产业发展规划,加大地区的 LED 产业投入和扶持,为我国发展 LED 产业创造了良好的政策环境。其次,就技术而言,LED 具有技术成长瓶颈高、学习门槛低特性,国内在半导体领域长期积累的研究资源都可以用得上,具备较好的研究基础。在某些方面国内一些企业拥有核心知识产权,如晶能光电的硅衬底氮化镓蓝光项目,

大连路美的芯片领域核心技术等都具有全球竞争力。再次,从市场环境看,国内市场巨大,LED 未来主要市场是通用照明市场,市场容量大,终端消费市场比较分散,不易形成垄断,国内企业生存空间广阔。最后,从投资条件上看,LED 的投资额比较小,初始投资 1 亿元就可建厂,国内企业进入门槛低,容易实现滚动发展,国内企业容易进入形成产业集群。此外,技术成熟后,LED 下游封装和器件生产属于劳动密集型,可充分发挥我国的劳动力成本优势^[6]。

目前,莆田市主要的 LED 生产商是中科港辉和中科万邦,尽管整体技术优势不太明显,但是某些领域在全国甚至国际都具有很强的竞争优势,比如中科万邦的封装技术,再加上莆田市在高新技术领域的产业政策帮扶和税收优惠方面的助力,我们有理由相信莆田地区的 LED 显示产业会发展的越来越好,反过来,快速发展的 LED 显示行业也会促进莆田地区经济发展的又好又快,实现产业升级和经济发展的同步协作。

通过以上三个方面的可行性论证,我们相信莆田地区的 LED 显示行业的发展潜力巨大,加大对推广方式的研究具有重大的现实意义。产品做得再好,如果没有切实可行的推广模式,没有让老百姓认识到 LED 显示产品比传统显示产品所具有的优点并从中得到实实在在的实惠,就失去了占领莆田地区 LED 显示产品的市场空间的先机。因此,LED 显示行业的发展离不开推广模式研究的助力。

参考文献

- [1] 陆荣庆. LED 显示屏行业发展 20 年[J]. 建设科技, 2009 (12): 72—73.
- [2] 洪震. LED 显示屏产业发展综述[J]. 信息技术与标准化, 2010(10): 22—25.
- [3] 关积珍. 我国 LED 显示屏产业与市场近年发展情况综述[R]. 镇江: 中国物理学会, 中国光学光电子行业协会, 中国照明协会, 2008.
- [4] 关积珍. 2008、2009 中国 LED 显示应用行业发展报告[J]. 现代显示, 2010(5): 9—17.
- [5] 无痕. 2010 年, 平板显示谁唱主角? 互联网电视、LED 电视、3D 电视、特点解析[J]. 家用电器(绿色家电), 2010(2): 24—25.
- [6] 郑春蕊. 我国 LED 产业发展现状及前景展望[J]. 产业与科技论坛, 2008(7): 79—80.

合垦丁地区各半潜艇、潜水、浮潜和海上游乐项目商家,推出几十种的搭配优惠组合。如果加入会员还能给予更多资讯和优惠项目,吸引来自世界各地的散客游客在垦丁的海边参与休闲娱乐活动。相应的HOT垦丁也为各商家在网络上和海滨休闲区做了很好的宣传,这可谓是一种双赢。

鼓浪屿的购票方式也可效仿此种模式,该票应在过渡到岛上之前在厦门本岛轮渡码头购买,此票可有多种选择:①过渡费用②景点门票③海底世界④水上游乐项目⑤岛上小吃、饮品折价券⑥自行车租借⑦住宿费用抵减⑧垂钓设备租借⑨宠物店消费或宠物洗澡,这九项中至少任选两种,给予较明显的优惠组合,结合岛上各大景区、游乐项目、特色商品饮食商家,使全岛形成一个整体,票价更合理。此举比大通票、一票到底等方式更加灵活,选择的方式也更多,更加吸引游客。

2)节假日上岛的旅游团要进行预约,控制人数。鼓浪屿目前采用的是客轮运输,七点至二十点每十分钟一班,最大容量为每班 840 人。过渡人数最大承受在 6.6 万人次。但在春节期间,高峰一天 7.2 万人次

过渡,高峰时段严重超过鼓浪屿本身的游客容量,存在安全问题。因此必须对节假日上岛的人数进行控制。相对于散客,旅游团的人数更容易控制,根据每家旅行社的平日游客量,可大致制定各旅行社的节假日游客限定量,分时间段安排上岛。

综上所述,随着经济的发展和人民生活水平的提高,休闲游越来越受到人们喜爱,为适应旅游休闲化的新趋势,提升服务品质的新要求,鼓浪屿休闲旅游必须加快推进。

参考文献

[1] 张建,周海云. 国外自行车旅游发展现状和前景[J]. 现代商业,2008(6):194—195.
[2] 万亚军,蒙睿. 自行车旅游起源、现状及发展趋势分析[J]. 太原大学学报,2009(2):58—59.
[3] 肖胜和. 旅游休闲度假化转型中的新特征与新观念探讨[J]. 商业时代,2010(6):121—122.
[4] 张建,张超慧. 我国发展自行车旅游的意义[J]. 现代商业,2008(8):196.
[5] 全志勇,赵青青. 旅游休闲化研究[J]. 中国商界,2010(8):189—190.

Improving Leisure and Tourism of Xiamen Gulangyu on the Experience of Taiwan

ZHANG Lu-xu, ZHANG Shang-zheng

(Tourism Management Faculty, Anhui University, Hefei 230039, China)

Abstract: As with the growth of economy and development of living standard all around the world, tourism is on its way from sightseeing tour to a variable combination of sightseeing tour and leisure vacation. Aiming at leisure tourism promoting, learned from the development of leisure tourism in Taiwan, this paper suggests that Xiamen Gulangyu should enrich Tourism products as well as improving the quality of tourism service. The service function of Tourist Center should be optimized. At the same time, to invest heavily in bicycle leisure tourism and other specialty leisure tours on the island would be a good choice.

Key words: leisure tourism; Gulangyu; Taiwan; bicycle tourism; tourist center; specialty leisure

(上接第 21 页)

Research on the Industry of LED Display Extension Patterns in Putian

YANG Te-jing, FENG Jie

(Putian University, Putian Fujian 351100, China)

Abstract: This paper reports a study on the development of LED display products in Putian, base on look for a great deal of related literatures, visited zhong ke wan bang company and zhong ke gang hui company and distributing questionnaires to the citizens of Putian. Associated with the sales in fu zhou, quan zhou, xia men to analysis the limitations in LED display extension patterns in Putian then put forward some view points for improving the LED display extension patterns in Putian.

Key words: LED display products; extension patterns; familiarization; market space; industrial development