

高端燃气热水器市场 上演中日美三强争霸赛

本报记者 许意强

沉寂多年的热水器市场在2018年迎来一轮转型变革的新拐点,发展迈入快车道。最近两年来,在国家政策驱动、消费升级,以及产业竞争等多股力量下,热水器市场步入一轮燃热产品的逆势增长、持续飘红新通道,取代电热、太阳能、空气能成为消费新主角;与此同时,在燃气热水器市场上,由美日企业主导多年的高端市场格局也被全面打破,以方太为首的中国企业开始在高端市场占据一席之地,主导高端热水器的产业竞争和产品定义。由此一个属于燃气热水器在中国市场规模化引爆、经营化蜕变新通道已经全面开启,这将给众多热水器企业的发展转型注入新动能。

政策加码:燃气热水器一枝独秀

对于中国热水器市场来说,已经过去的2017年最大变化就是,燃气热水器的销售规模和销售额全面超过电热水器,成为市场消费主角;被寄予厚望的太阳能热水器市场持续下滑、一路萧条,而市场占比较小的空气能热水器,则保持着强势增长势头。

来自第三方的数据显示:2017年市场在售四大类型热水器产品中,电能、太阳能均出现不同程度下跌,燃气能和空气能保持着较强劲的上漲势头。其中,又因为燃气能的庞大市场规



方太全新一代“即开即热”系列热水器

模和用户需求,从而在热水器市场上实现“一枝独秀”增长。

燃气能在热水器市场的异军突起并非偶然。一方面国家节能环保政策的推动,各地“煤改气”政策陆续推出,清洁能源天然气取代散煤,从而加速燃气热水器市场增长。另一方面,中国家庭品质消费的升级换代和企业的科技创新驱动,当前很多家庭对于热水器的需求已经从有热水到健康热水、从能提供热水到即开即热,由此这让具备科技创新实力的企业以一系列差异化产品赢得发展的新动能。

最近两年来,在燃气热水器于一线市场强劲引爆背后,整个行业也迎来一轮科技创新和产品迭代的井喷期。特别是在以方太、海尔、美的为首的领军企业带动下,快速推动热水器产品和技术的双迭代,涌现出以“磁化恒温”、“即可即热”等差异化

创新产品,从而满足更多家庭品质生活升级迭代的需求。

品牌分化:中日美三国争霸开启

随着燃气热水器在中国市场上的持续领涨,原本由美日企业主导并占据的高端市场格局也深度裂变,行业进入门槛持续提升。就在2017年,以方太为首的中国企业在完成规模化领跑后,实现在高端市场的强势破冰,成为当年中国高端燃气热水器市场增长最快的企业,并参与整个高端产业的发展引领。

过去A.O.史密斯、林内等外资洋品牌长期占据高端燃气热水器市场。不同于电热水器,燃气热水器因为涉及“水、气、电”等要素,产品的技术复杂度极高,不只对于技术创新,包括整机制造、售后服务,都有极高的

门槛。这就要求相关企业,不只是需要长期大手笔的创新资源投入,还需要足够时间的专业化积累和产业链沉淀。

作为专注燃气热水器产业12年的领军品牌,方太很早就认识到,“高技术创新门槛”既是创新的挑战,也是变道超车的机会。从坚持每年销售收入的5%投入技术研发,建立企业级、国家级的技术研发中心确立企业的匠心制造和科技创新基因,到进入燃气热水器行业伊始方太就明确匠心和创新的双驱动高标准、高起点,由此这也令方太在燃气热水器市场上很快打开局面,并实现以一系列差异化、创新化产品,对用户需求的满足和消费趋势的引领。

在业内人士看来,“方太作为中国高端燃气热水器行业的首个高端品牌,不只是其在水产品和技术上的厚积薄发,实现以差异化、原创性科技新品的行业制胜;更重要的是,其在中国制造的升级迭代浪潮中,率先探索出一条匠心精品制造升级之路,完成中国制造到中国精品跨越,最终对中国家庭高品质健康沐浴生活方式的定义。”

作为全球最大的高端消费市场,中国高端家电产业肯定不能由外资洋品牌主导。因此,方太在高端燃气热水器市场的崛起并非偶然。除了得益于自身的技术、产品和品牌竞争力,还有来自市场和消费者的文化和价值认同,越来越多的中国制造精品开始成为高端市场主角。

燃气热水器迎来“即开即热”体验新时代

本报记者 许意强

燃气热水器作为品质生活的必需品,在家庭中拥有不可替代地位,但长期以来燃气热水器开机后要放掉一大盘冷水,甚至在洗浴过程中还存在忽冷忽热温度波动,给追求高品质生活的消费者带来体验困惑,成为消费痛点。

进入2018年后困扰用户多年的尴尬被方太破解。2018年中国家电及消费电子博览会期间,方太“即开即热”系列燃气热水器新品首发,引发广泛关注。这不只是开启方太在中国高端热水器市场的领跑地位,同时还开创一个属于中国家庭的“即开即热”沐浴体验新时代。

三大痛点:凸显传统燃气热水器不足

虽然燃气热水器可以做到随时开随时洗,但这也是有条件的,必须要把管道前端的冷水排尽后才能享用热水。当前大量

传统燃气热水器无法做到即开即热。这是痛点之一。

同时,燃气热水器热水温度受水流速度、水压大小、换热效率、燃气流量等多个因素影响,常常会产生出热水的温度忽高忽低的情况。这是痛点之二。

此外,传统燃气热水器开启后冷水白白流掉,存在水资源浪费问题。此为痛点之三。

用户三大痛点在燃气热水器上存在多年,但受制这一产品需要在一台机器中解决“水、气、电”等多种能源,技术复杂度远超其它品类。

直到方太“即开即热”系列热水器新品问世,这一用户痛点问题不仅迎刃而解,更重要的是用户在洗浴过程中的“温度波动、产品工作噪音大”等问题,也被彻底根治。

三大科技:彰显方太的颠覆创新能力

对于燃气热水器来说,要想

实现水温恒定和开机出热水等惊喜体验,并不是增加一个零部件,或者设计程序就能解决,必须要系统针对燃气热水器“水、气、电”混合特点,从燃烧模式、加热过程,以及热水传输等环节,构建一整套的科技创新体系。

专注燃气热水器15年的方太,既看到用户痛点也找到突破口。采用自主研发的循环预热科技,内置智能即热巡航系统,智能感温引擎实时监测水温,在全天模式、定时模式的情况下,实现“龙头一开热水即来”的超值体验。同时,还通过“多项黑科技”的创新成果,解决开机有热水,还实现洗浴中的温恒定、燃烧噪音小等。

其中,最具创新的正是方太首创的智能巡航功能。通过在燃气热水器中内置感温引擎系统,当温度低于设置时,自动启动巡航系统,将管道里的水重新加热,可以保证用户在24小时里任意时间洗浴的需要。无疑是把温泉搬回了家,令生活品质

提高立竿见影。

其次,针对用户需求专门增加手动巡航功能。既可以增加用户亲自动手的体验感,同时又实现了节能环保,可以说是一举两得。

再者,还可以因人而异进行定时巡航功能。用户可以根据自己的需求,在方太燃气热水器上设定定时加热,使得用户在需要用水时即可就有热水,但却不用热水器自己频繁启动预热。堪称是做到了想你所需,自主选择,实现了既便捷又高效。

对换新家庭,很多人担心技术复杂安装不便,方太创新通过单向阀作为桥梁,将冷热水管连接,实现安装便捷无任何担忧。

针对老式燃气热水器使用时出现“水温忽高忽低”等问题,方太通过电控技术的持续创新、水端安装水量伺服装置,以及热波动敏控技术三大黑科技,从调节水与气的燃烧比例、控制水量变化,以及放宽燃烧功率等手段,真正根治水温大幅度波动等问题。

记者观察

方太凭什么 领跑高端热水器?

许意强

从磁化恒温到即开即热,方太在燃气热水器行业再次上演创新新举措。日前,随着“即开即热”系列燃气热水器新品于AWE2018年推出,一举解决困扰行业 and 用户20多年“打开热水器就得放掉半盆冷水”、“水温波动忽冷忽热”等痛点,充分满足更多家庭对美好生活的向往和憧憬,实现方太在高端燃气热水器行业再次领跑。

对于中国家庭来说,方太并不陌生。其早已不只是高端厨电领军品牌,同时还是高端燃气热水器市场的破局者和引领者。借助于全产业链的布局,以及持续科技创新驱动,和面向用户的仁爱之心,方太成功代表中国企业在燃气热水器高端市场上占据一席之地,并全面打破美日企业和品牌对中国高端燃气热水器的独占格局。

中国燃气热水器产业20多年的发展之路,就是一条持续变革和颠覆自我的道路。在经历初期规模化扩张、品质化提升和品牌化崛起后,如今在互联网浪潮的驱动下,正在快速迈入一轮科技创新驱动下的用户体验主导时代。这轮用户体验时代的主角正是方太。

扎根布局燃热15年的方太成为中国家电“专业专注、匠心精工”代表。针对燃气热水器独有的“水、电、气”混合交叉的产品特点,由此带来的技术复杂性和产品稳定性要求极高,方太率先在行业打造“核心部件+整机”垂直一体化的高度自主经营模式,从而充分保证燃气热水器从整机到每个零部件的稳定可靠,让用户放心和安心。

同时还在燃气热水器产业建立“科技驱动”的发展体系。从独创的“磁化恒温”科技成果,为热水器产业从水加热到水处理的更换新跑道,到“即开即热”系列新品上市、破解30多年热水器即开不能即用弊端,为高端热水器树标杆定标准,释放出中国高端热水器破局者方太“以仁爱之心创美善产品”的初心,还有方太凭借创新技术引领产业变革的突破精神。

方太此举让更多中国企业看到了科技创新驱动产业变革和消费升级的价值所在,同时也在驱动企业在产品迭代的自进化能力。

正如清华大学新经济与新产业研究中心首席专家管益忻所说,在以用户为中心的消费新时代,企业唯一的目标就是满足用户需求,为用户提供增值的服务和体验。作为高端热水器的中国代表,方太崛起并非偶然。一方面立足于自身的科技创新驱动和品牌文化引领,不断满足用户需求,牢牢引领产业变革和消费升级的方向;另一方面则是抓住时代变革的脚步,把握高端化、科技化、差异化等发展浪潮,成就时代的见证者和引领者。