

渠道争夺战或升级 设备国产化被看淡

随着勒勤上光电、德豪润达、雷士照明等企业纷纷推行高举高打战略，爆发”成为LED行业2013年的关键词。不过，时近行业爆发背后的种种问题也开始凸显。在11月25日举行的“2013高工LED大会”上，业内人士表示，今年是LED企业增收但不增利的一年，而且，下半年渐渐趋缓的价格战并未完全停歇，未来我国LED行业仍将面临毛利被继续摊薄的风险。

看上去很美

张小飞表示,从明年起行业整合会比较多,传统照明转向LED照明的企业数量将达到最高峰,LED行业企

专家指出,任何一个产业都会经历一个由成长到衰退的演变过程,LED目前已进入成长期,这个阶段市场前景良好,容易出现厂商产品相互竞争的局面,破产率和合并率相当高,那些财力与技术较弱,经营不善,或新加入的企业,因产品的成本较高或不符合市场的需要,往往会被淘汰或被兼并。



渠道争夺仍是重心

一位不愿具名的LED上市公司高管认为,LED短期内仍是典型的项目驱动型行业,70%左右的收入均来自于项目渠道,渠道的争夺将是重心所在。除了上游设备,LED行业整体来看门槛并不高,这使得渠道资源一定程度上将决定企业能否做大。”近

在“2013高工LED大会”上,阳光照明总经理官勇表示,除了项目资源外,业内对经销商资源的争夺也趋于白热化。目前市场上已经出现三种非常明显的模式,分别是:上游跟下游合作、经销商自建品牌、上游产业进入下游渠道。总体来看,供应链整合的力度非常明显。

LED另一个不容忽视的新兴渠

官勇认为,和传统渠道不同,电商的包袱很轻,这是显而易见的优势。但是线上的思维跟线下做的经销思维完全不一样,如果不拿互联网的思想来做电商,基本不会成功。线上的营销模式需要更多的互联网基因,这对于做LED行业的从业者来说是个巨大的改变,而不仅仅是开一个网店这么简单,如今LED的电商渠道仍是十分初级的阶段。

Audi
突破科技 启迪未来

有时候，如何灵活用车 能为您增加全局的胜算

灵活便捷的企业用车，来自奥迪全方位公务用车解决方案

奥迪全国授权经销商，敬待您的咨询。

奥迪不只为您提供不断进取的豪华座驾，更带来灵活高效的全方位公务用车解决方案。从极具吸引力的大用户金融及保险政策，到切合企业所需的一站式租赁用车解决方案；从覆盖全国的奥迪授权经销商，到无微不至的周全售后服务，更有贴心无忧的二手车处理方案。每一处用心，都为您的企业用车带来更灵活的选择，与更安心的保障，您只需专注企业发展，再无后顾之忧。

详情敬请垂询当地一汽-大众奥迪特许经营商或访问一汽-大众奥迪官方网站

www.audi.cn

扫一扫，获取更多详情

一汽-大众

一汽-大众汽车有限公司 中国·长春

详情垂询，请拨打客户服务热线：4008-171-888 (0431)85990888