

广州到济南冷冻物流专线 冷冻运输 相关信息

产品名称	广州到济南冷冻物流专线 冷冻运输 相关信息
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	420.00/吨
规格参数	广东冷链物流:冷冻产品 广东冷冻运输:冷藏产品 广东冷藏货运:食品冷链
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

产品详情

广州到济南冷冻物流专线 冷冻运输 相关信息

广东踏信冷链物流有限公司与物流有限公司是一家集普货,冷藏冷冻的物流公司,是一家从事跨省市公路货物运输和仓储的服务性企业。公司实力雄厚,拥有多年的营运经验。公司在仓储部现拥有5000平方米仓库,冷藏冷冻仓库1000平方,仓储能力达5000余吨。设有多个和储运网点,自备货运车辆30余辆(5T-30T),网络合同车100辆,另有多辆危险品车辆,备有市区通行证可随时为您提供市内短驳,零担快运业务,设有标准市内仓库备有各类铲车等装卸设备。

今年国家扩大内需,继续鼓励绿色智能家电下乡。县级家电市场今年恢复得怎样,渠道有什么变化?记者在江西省南丰、南城等地实地探访时发现,县级家电市场的改善型消费正在崛起……

县级家电市场的规模达数千亿元,消费升级趋势明显,电商平台加快渠道下沉,未来会进一步优胜劣汰。

家住广州的晓晨8月初回江西南丰看望老人家,顺便在当地花了7200元,帮老人家购置了一台3匹的空调柜机和一台净水器。像晓晨这样暑假返乡的人流正在打开县级家电市场增长空间。

今年国家扩大内需,继续鼓励绿色智能家电下乡。县级家电市场今年恢复得怎样,渠道有什么变化?记者在江西省南丰、南城等地实地探访时发现,县级家电市场的改善型消费正在崛起,今年消费复苏有波动;电商平台下沉渠道发展迅速,品牌专卖店减少。

01 县级家电市场仍有潜力可挖

今年7月，国家发改委等7部门印发的《关于促进电子产品消费的若干措施》提出，大力支持电子产品下乡，有条件的地区可对绿色智能家电下乡、家电以旧换新等予以适当补贴；改造tisheng县乡家电销售服务网络；开展绿色智能电子产品展销活动。

从数据来看，受政策以及市场复苏等因素影响，县级市场的家电复苏正在提速。

据奥维云网（AVC）线下监测数据，五线市场由于新增普及性需求占比高，2023年上半年，国内县级市场空调零售额同比增长17.63%，一、二、三、四线市场的空调零售额同比增幅分别仅为8.38%、6.27%、6.78%和5.28%。

GfK中怡康的零售监测数据也显示，2023年“6.18”期间国内线下家用空调各级市场的同比增速中，四级市场增速最高、达27.5%，三级市场的增速慢些、达20.3%，一、二级市场负增长。目前中国农村的空调保有量水平还未达到饱和，2021年数据为每百户89台，未来几年下沉市场还有巨大增量空间，空调品牌在下沉市场的表现将决定其整体市场地位。

在南丰开了一家京东家电格力联合体验店和苏宁易购加盟店的店主8月4日对记者表示，今年6月空调卖得不错，7月初从外地回乡过暑假的人也带来了订单，但7月下旬以来同比出现下滑。这跟天气有关、持续高温的时间还不够长，也跟经济大环境有关。

南丰县以桔子为龙头产业，新商业街国安路一带的新房子，早两年价格曾高达9000多元/平方米，可以与其所属抚州市的房价相提并论。去年南丰蜜桔的收成受到疫情影响，2023年南丰房价下滑，国安路的新房已降到7000多元/平方米。“卖空调是靠天吃饭，希望经济好一些，可以卖出一些高档空调，现在顾客比价后哪怕贵50元也不愿多花一点钱。”店主说。

“今年抚州市整体空调市场是同比下降的”，南城县九鼎天猫优品电器店的老板汪洋8月6日告诉第一财经记者，但是因为当地消费者有新房装修，南城县的家用中央空调市场却在增长，县级家电市场消费升级的趋势明显。如两门、三门冰箱的销量减少，300升以上的大容积冰箱销量增长；55英寸彩电销量减少，65、75英寸彩电已逐渐成为主流。

02 电商平台下沉渠道快速发展

记者留意到，南丰子固北路有一家老格力空调专卖店已关闭。据了解，今年格力进行渠道变革，除了各地销售公司发展的格力专卖店，格力在县级市场还与京东合开联名店。

“现在只做一个品牌、一个品类，很难生存。”上述京东格力联名店的店主之前曾开设过某个家电品牌的专卖店，现在转做苏宁易购的加盟店。此外，他接手了隔壁的一家门店，将其打造成京东家电和格力的联名体验店，“多个平台拿货，品牌、品类更丰富，顾客选择也更多。”

南丰当地的电器连锁店赵氏三兄弟，也与电商平台合作。除了有一家“赵氏三兄弟”的店，近年还开了一家“京东家电”门店和一家天猫优品电器体验店，后者还是美的慧生活体验店。

这家天猫优品电器体验店的店长8月4日告诉第一财经记者，南丰桔子去年收成受到疫情、天气等因素影响，但在全国做桔子生意的人仍然可以赚到钱，加上去年夏天持续高温，因此南丰去年卖空调从6月底卖到10月初，前后一共卖了四个月。今年6月生意很旺，但7月下旬以来变淡。接下来秋季将推套购家电，因为装修房子的人春节后开始着手，买家电是最后一环，差不多就到秋天了，套购家电少则上万元，多则数万元。

“现在县里的人买家电也都要买好的，杂牌货没人买。”这位店长说，所以店里都卖美的、格力、海尔、海信、TCL、创维、小天鹅、容声、方太、老板等品牌家电；家电套购一般包括彩电、空调、冰箱、洗衣机、厨电（烟机、灶具或集成灶）、热水器、净水器等。

每年生意会有波动，但县里的商业氛围还是越来越旺。这位任职了10多年的店长说，最早这个店只卖烟机、灶具、热水器和小家电，六年前开始卖大家电。“县里的生意变化很大，原来靠小家电，现在靠大家电。大家电金额大，但利润薄，要走量。我们主要靠老顾客。”

现在赵氏三兄弟“嫁接”了京东、天猫的电商平台，多个平台拿货更灵活，而且自己还做安装等售后服务业务。即买即装是其增强竞争力的手段之一。店内还打出“比网购价更低”的口号。记者留意到，这些县级零售店的老板自己也参与搬货、门店货物摆放等，亲力亲为。

江西区域连锁四平电器十年前已在南丰开了一家店，近年电商渠道下沉使它面临的竞争加剧。四平电器董事长张小平8月6日向记者预测说，随着优胜劣汰，各地县级家电市场均会有两三家京东、天猫加盟店，还会有苏宁加盟店及美的、海尔和格力专卖店各一家，区域连锁仍然会有生存空间。

“下沉渠道是热点”。行业资深观察人士边广学向记者表示，目前县乡家电市场，京东、天猫优品、苏宁易购零售云、品牌专卖店、建材家居店、社区店等各显其能，线上线下融合、家居家电一体化的成为趋势。

03 千亿农村市场的服务商有待扶持

南城县的家电市场，电商平台也在发展下沉渠道。之前曾在广东工作、近年回乡创业的汪洋，四年前借款300万元，在南城县开了一家天猫优品家电的门店，既做批发，又做零售，自己也参与送货、安装，生

意还不错，但每月需还上万元的利息。他说，“现在家电市场已经进入微利时代，liuliang被各种渠道瓜分，如何引流和成交是县级门店面临的主要问题。”