

Industry Report



家电行业

研究报告

2016年5月



报告导读

- 1 人 群 完 ツ ・ ① 全网人群:指使用360搜索的全部人群
 - ②家电人群:指在360搜索平台上,搜索过家电相关内容的群体
 - ③ 大家电人群:指在360搜索平台家电人群中,搜索过大家电相关内容的群体
 - ④ 厨卫家电人群:指在360搜索平台家电人群中,搜索过厨卫家电相关内容的群体
 - ⑤ 生活家电人群:指在360搜索平台家电人群中,搜索过生活家电相关内容的群体
 - ⑥ 影音家电人群:指在360搜索平台家电人群中,搜索过影音家电相关内容的群体

02 数据时间范围:

- ① 搜索趋势和细分份额数据:2014年1月-2016年3月
- ② 城级、区域、分省TGI数据: 2015年4月-2016年3月
- ③ 搜索序列和浏览序列数据: 2016年1月-2016年3月
- ④ 人群特征数据:2016年1月-2016年3月

起点学院www.qi也以越点数語联网克斯特科月工造量在世界系统的产品、运营、交互课程。营销研究院

目录

CONTENTS

Part One 流量趋势研究

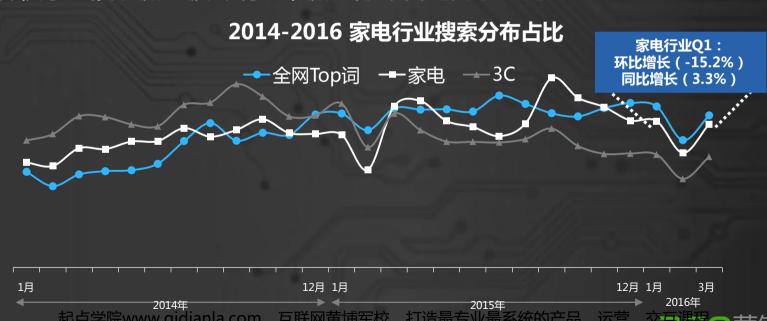




Part Two 消费者行为刻画

家电搜索流量稳步上升,春秋两季波峰明显

- ■家电行业搜索指数稳步上升,16年Q1同比增长3.3%
- ■春秋家电搜索流量波峰明显,流量分布占比高于全网



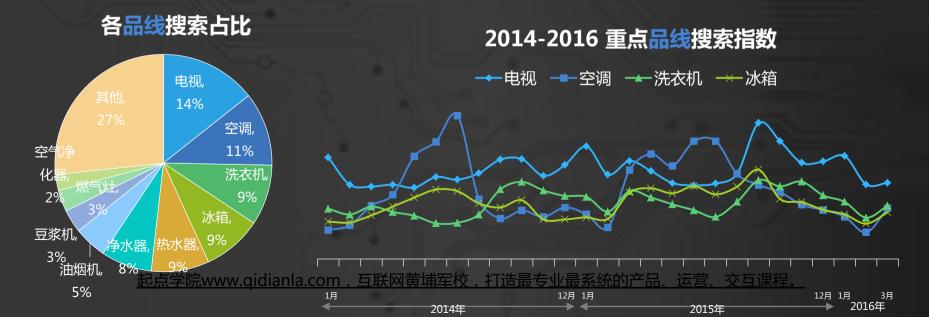
大家电搜索持续性增强,厨卫家电、生活家电涨幅明显

- 厨卫家电搜索流量较高,占家电搜索整体的36%
- ■大家电搜索热度持续性增强,厨卫家电、生活家电搜索涨幅明显

各细分市场搜索占比 2014-2016 家电行业细分市场搜索指数 大家电 17% 30% 生活家 电 18% 厨卫家 电, 36% 1月 12月 1月 2015年 2014年 起点学院www.gidianla.com

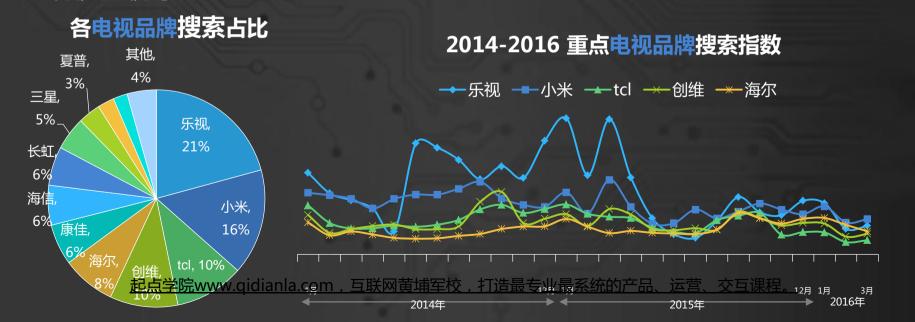
净水器、空气净化器等主打健康的家电品线流量占比较高

- ■传统品线外,净水器的流量占比达8%,豆浆机、空气净化器的占比也分别达到了3%和2%
- ■液晶电视流量趋势较为平缓,空调搜索16年夏波动变弱



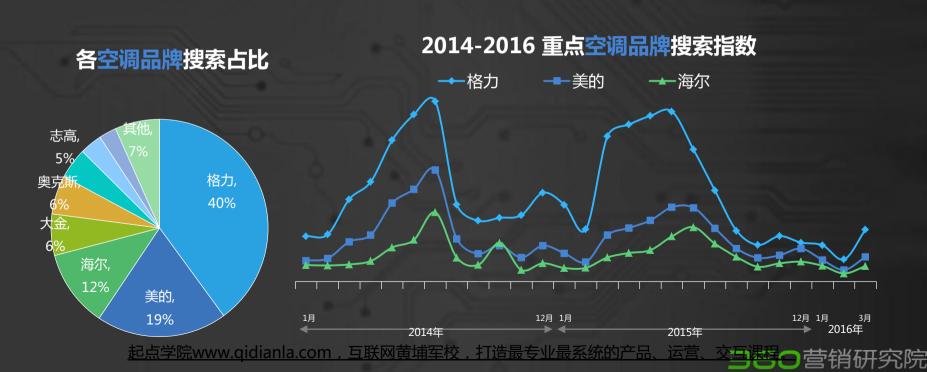
互联网品牌电视营销驱动特征明显

- ■以乐视、小米为代表的互联网品牌电视搜索流量份额优势较明显
- ■用户对互联网品牌电视的关注回归理性,TCL关注度下降,电视行业群雄争霸,静 待洗牌破局



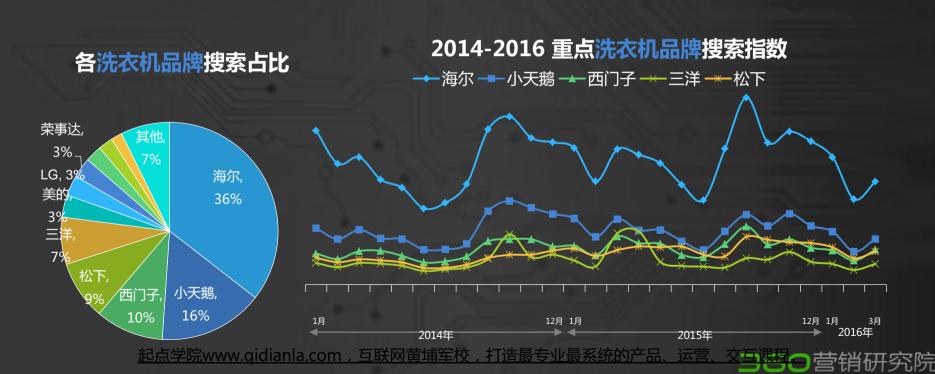
空调行业集中度高,品牌格局稳定

■格力、美的、海尔三大品牌合计搜索占比超过70%



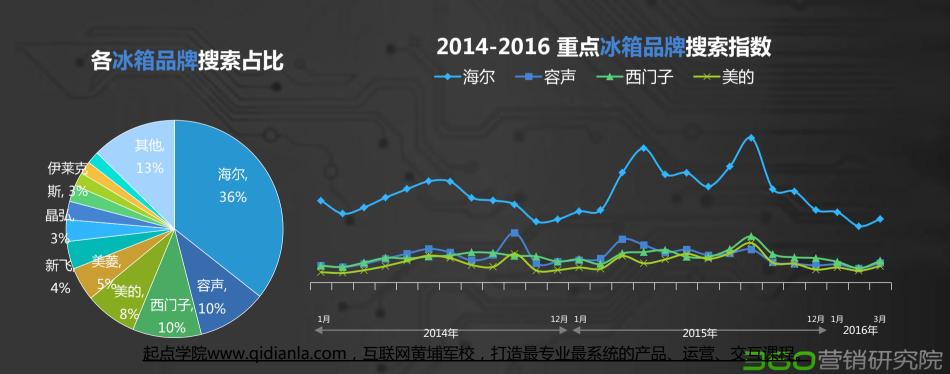
洗衣机头部品牌优势明显

■ 海尔洗衣机搜索流量份额优势较明显,占比36%



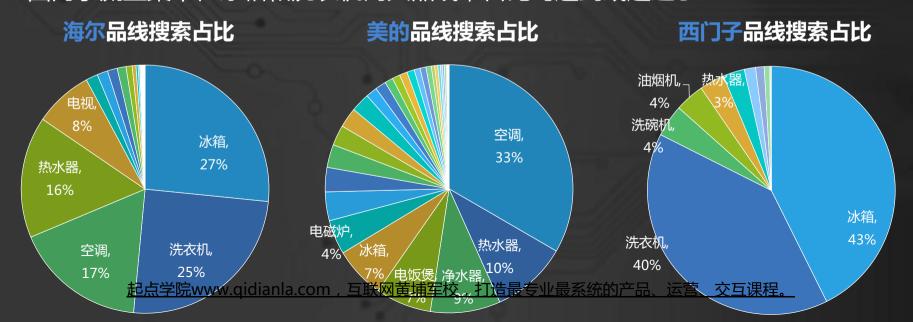
海尔冰箱搜索流量份额优势显著

■ 海尔冰箱搜索流量份额优势显著,占比36%,其他品牌份额均未超过10%



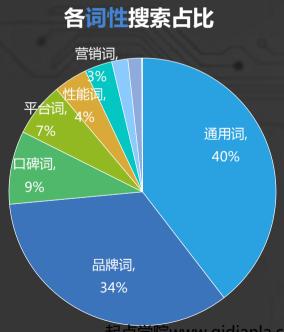
海尔较传统,美的多生活小家电,西门子专注厨卫大家电

- ■冰箱、洗衣机、空调、热水器和电视5大传统品线搜索流量占海尔品牌流量的90%以上
- ■美的繁多的品线对流量分流明显,仅空调品线流量份额超过10%
- ■西门子流量集中在冰箱和洗衣机两大品线,占比均达到或超过了40%



家电搜索词以通用词和品牌词为主

■家电搜索以通用词和品牌词为主,合计占比超过70%



词性示例:

通用词:空调、空气净化器

品牌词:格力空调、海尔、西门子官网

口碑词:净水器十大品牌排名、冰箱哪个牌子好、洗衣机质量排行榜

平台词:海尔商城、苏宁电器网上商城、京东冰箱

性能词:变频空调和定频空调的区别、空调匹数、油烟机侧吸好还是顶吸好

营销词:投影机价格、海尔冰箱价格一览表

起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最专业最系统的产品、运营、交互课程。营销研究院

家电线上转化倾向一站式解决,人群务实重口碑

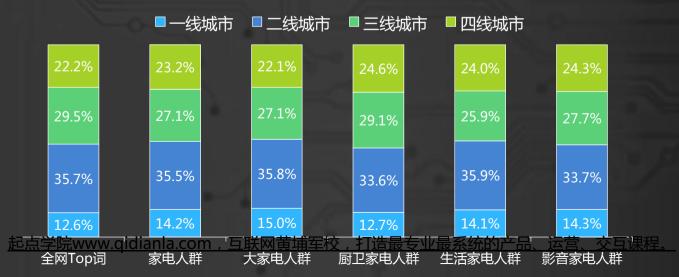
- 通用词跨品类连续搜索和近似品类反复搜索的比例较高,反映出线上转化过程中理性决策以及倾向一站式解决的特点
- ■生活服务词夹杂在家电通用词搜索路径的情况较为普遍,家电人群相比关注娱乐和游戏的全网人群更显务实



大件搜索一二线城市略高,厨卫和影音家电流量下沉

- ■家电搜索流量三线城市占比较全网略低
- 大家电搜索一二线城市流量更高;生活家电在二四线城市流量较多;厨卫家电和影 音家电在三四线城市流量较高

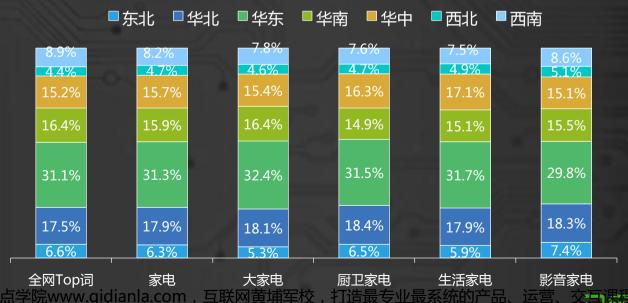
各城级搜索占比



经济欠发达地区影音家电搜索流量较高

■ 大家电流量在华东华南更集中,影音家电流量东北、西南和西北流量较高、华东流量略低

各区域搜索占比



湖南、北京和山东省对家电的关注度高于整体

- ■山东、北京、江苏、湖南省对家电的关注度较高
- ■广东、浙江、河南、河北省贡献的搜索量较多,但对家电的关注度低于整体水平



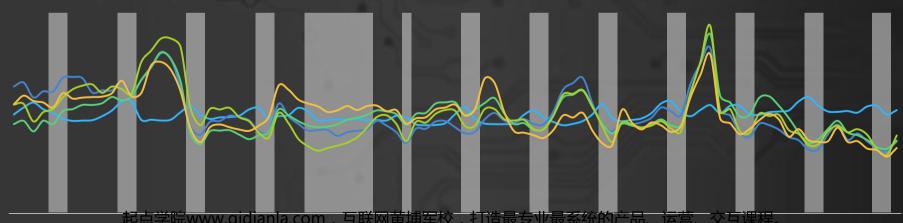
Target Group Index (目標與為指統分)2000月1月的規則與發展的地域亞和特別經濟相區的發展,不可能經濟之前的最高統領方統一。运营、交<mark>与课程。营销研究防</mark> 100 , 代表该省份对家电的关注程度高于整体水平

10.1期间线下家电促销对线上搜索流量刺激不明显

- ■工作日的家电人群搜索份额高于休息日搜索份额
- 10.1期间线下家电促销对线上搜索流量的刺激作用不大,11.11等网购节日对家电搜索流量的正向刺激作用较为明显

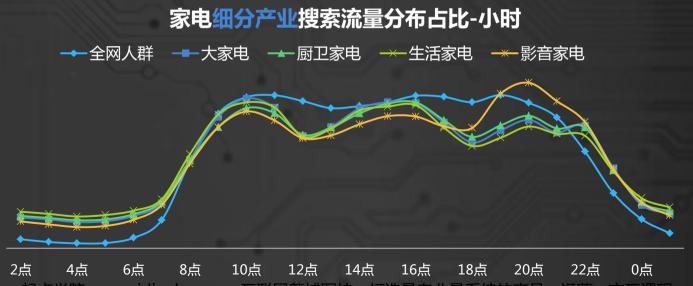
15年9-11月份家电细分产业搜索流量分布占比

──全网Top词 ──大家电 ──厨卫家电 ──生活家电 ──影音家电



影音家电搜索夜间流量特征明显

- ■家电搜索夜间和凌晨流量占比高于全网Top词,日间流量集中在工作时段
- ■影音家电搜索夜间流量特征明显

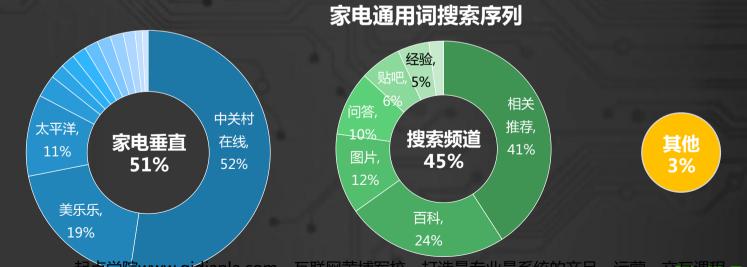


起点学院www.gidianla.com,互联网黄埔军校

数据时间范围:15年9-11月

中关村在线对通用词的截流比例超过四分之一

- ■家电垂直和搜索引擎频道是通用词搜索流向最多的页面,比例均超过40%
- ■中关村在线流量占比最高,对通用词的截流比例超过四分之一
- ■搜索引擎图片频道也贡献了部分流量



通用词示例:电视、空调、净水器

目录

CONTENTS

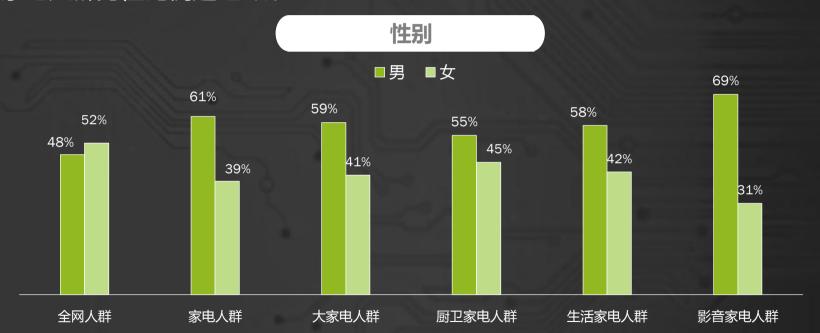
Part One 流量趋势研究

12 Part Two 消费者行为刻画



影音家电人群男性特征明显

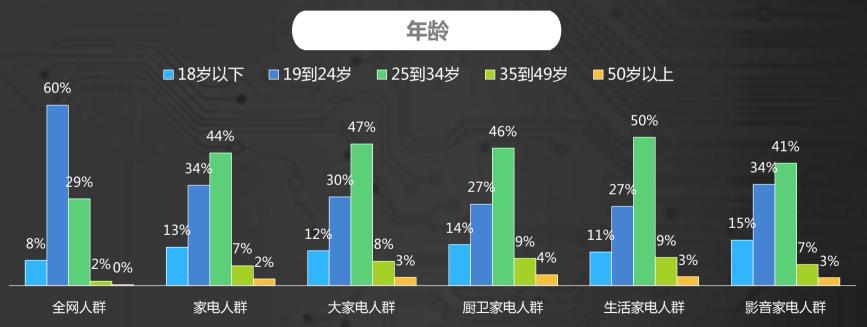
■家电人群男性比例超过6成



起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最专业最系统的产品、运营、交互课程。 营销研究院

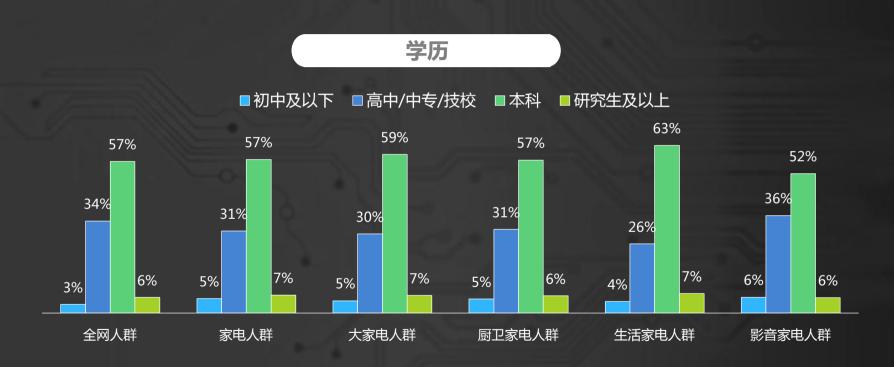
影音家电人群青年特征显著

■家电人群25-34岁人口比例最多



起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最专业最系统的产品、运营、交互课程。营销研究院

生活家电人群学历较高

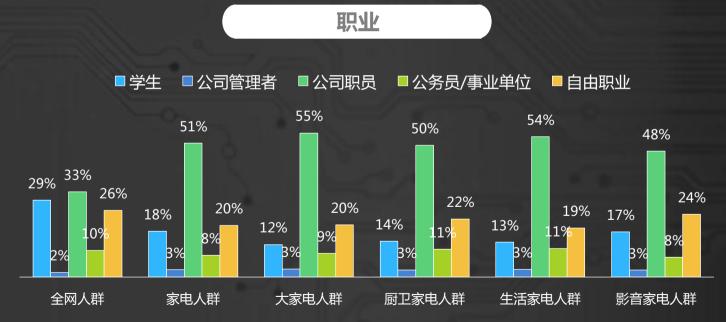


起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最专业最系统的产品、运营、交互课程。 专销研究院

数据来源:商易

影音家电人群自由职业的比例较高

■家电人群以公司职员为主,比例超过5成



起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最专业最系统的产品、运营、交互课程。 营销研究院

家电人群对投资金融、房产家居的关注倾向明显

■家电人群对投资金融、房产家居、影视娱乐的关注明显高于全网人群

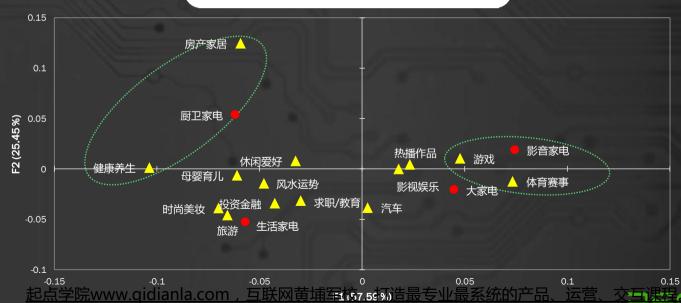


起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最专业最系统的产品、运营、交互课程。营销研究院

厨卫家电人群更关注健康养生和房产家居

- ■厨卫家电人群更关注健康养生和房产家居
- ■影音家电人群对体育赛事、游戏的关注倾向更明显

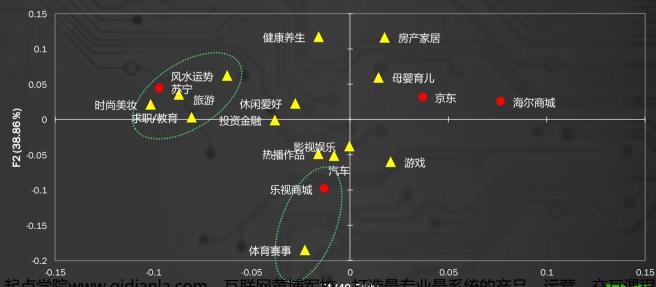
家电细分人群兴趣点对应分析



乐视商城和体育赛事关注人群重合度高

- ■关注乐视商城的人群和关注体育赛事的人群重合度较高
- ■关注苏宁的人群和关注星座、美妆、旅游、求职等兴趣点的人群较重合

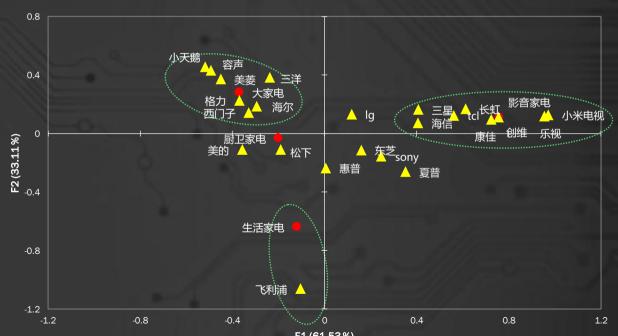




起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校(49.54)海最专业最系统的产品、运营、交互课程。营销研究院

飞利浦品牌和生活家电产业交叉最多

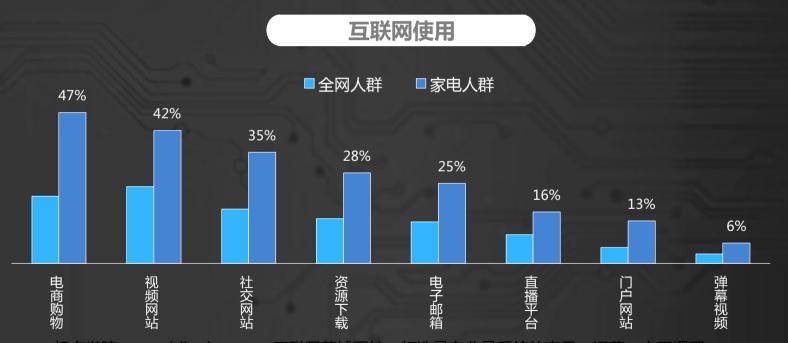
细分产业家电品牌对应分析



起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最专业最系统的产品、运营、交互课程。 营销研究院

家电人群更关注电商购物网站

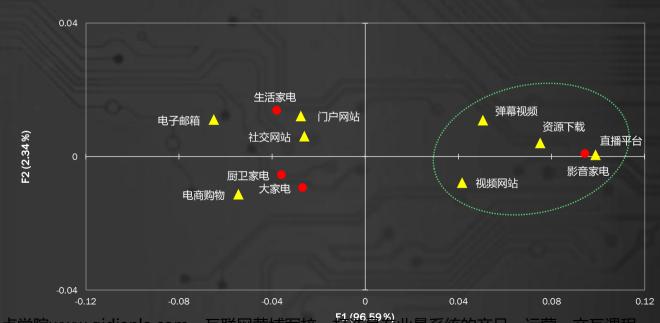
■家电人群对电商购物网站的关注倾向明显



起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最专业最系统的产品、运营、交互课程。营销研究院

影音家电人群对视频类网站的关注倾向明显

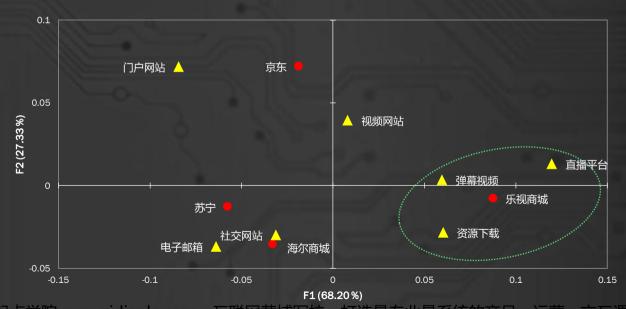
家电细分人群互联网使用对应分析



起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最多业最系统的产品、运营、交互课程。营销研究院

乐视商城和视频类网站关注人群重合度高

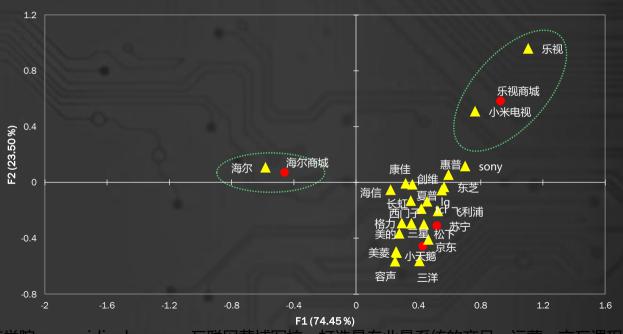
线上平台人群互联网使用对应分析



起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最专业最系统的产品、运营、交互课程。营销研究院

关注乐视小米的电视人群同时关注乐视商城的情况较为普遍

家电平台&品牌对应分析



起点学院www.qidianla.com,互联网黄埔军校,打造最专业最系统的产品、运营、交互课程。 营销研究院

360营销研究院

THANKS!

家电行业研究报告 2016.05







