

**洗衣机项目深访笔录**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项目名称：** | 洗衣机项目 | **项目编号：** | SXXXX |
| **组别编号：** |  | **组别类型：** |  |
| **执行城市：** | 成都 | **执行时间:** | 2025年2月20日10:00-11:30 |
| **负责督导：** | XXX | **笔录员：** | 雨点速记 |
| **主持人姓名:** | xxx | **会议地点：** |  |
| **受访者姓名：** |  | **会场布置：**  主持人  8  7  6  1  2  3  4  5 | |
| 1 | 李轩 |
| 2 | XXX |
| 3 | XXX |
| 4 | XXX |
| 5 | XXX |
| 6 | XXX |
| 7 | XXX |
| 8 | XXX |

**参会者背景信息**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **入户日期** | **入户时间** | **城市** | **波轮洗衣机品牌** | **价位** | **住房情况** | **姓名** | **性别** | **年龄** | **职业** | **学历** | **家庭年收入** | **居住时长** | **房屋面积** | **居住状态** | **洗衣设备【填写其他洗衣机设备】** | **波轮容量** | **决策者&使用者** | **购买背景** | **产品购买时间【填写具体时间点】** | **购买渠道** | **安装使用时间** | **安装位置** | **安装方式** | **使用频率** | **选购对比品牌【填空】** | **选购对比渠道【填空】** | **最终购买原因【开放题】** | **不满意原因【开放题】** | **阳台面积** | **卫生间面积** |
| 8 | 2月20日 | 10:00-11:30 | 成都 | 美的 | 1500元以上 | 自有住房 | 李轩 | 男 | 29 | 个体/餐饮老板 | 本科 | 20万 | 本地居民 | 67平米 | 单身居住 |  | 8公斤 | 主要由我购买，我主要使用 | 新房装修添置 | 2023年9月 | 线上，京东 | 2023年9月 | 阳台 | 非嵌入式 | 一周3-5次 | 小米，统帅，海尔 | 线下，京东 | 1.颜色大气简约  2.有除螨，抗菌的功能，用起来比较放心  3.转筒转起来比较强劲，洗的比较干净  4.容量比较大，放的比较多  5.线上买的售后比较有保障，也比较放心 | 1.时间久了脱水的时候会有异响  2.有油渍的衣服还是会洗不干净，还是会用手洗 | 4平米 | 4平米 |

**正文：**

|  |  |
| --- | --- |
| M：我们开始，感谢李先生，之前有没有参加过这种活动？ | 1：我没有。 |
| M：第一次，很荣幸，我跟您介绍一下，我们这边是一家市场研究公司，我们公司叫艾瑞咨询，我们就日常会做很多的研究，有报告或者说也会做一些行业分析消费分析。对于这种各个课题的研究，其实背后都需要我们去采集一些调研样本，这一次其实跟您就属于一个调研样本的采集过程。我们日常就像我们团队，全国各地飞来飞去，那去不同的生活的环境，消费的环境去做消费者访谈。这次是在生活环境下访谈，主要目的是为了更好地了解我们家电型的产品，真实的用户生活状态，所以我觉得是这种，尤其您一样的，刚才咱聊的，房子在没有装修之前，作为一个年轻人新住进来的生活状态，这种都是很难得的生活场景。如果我们闭门造车去做分析，可能永远都想不到想象不到我们真实用户的生活方式，对不对。可能咱俩今天不聊天，我坐在家里永远都想象不到，在成都的一个男孩子在房子没装修之前的生活状态，是不是。所以我们这种入户调研活动就是一个非常单纯的，就是采集我们用户真实生活和想法的过程。我就介绍这么多，今天咱俩就是聊天，我可能会问很多你的洗衣机，包括家电，还有你自己生活当中的一些细节，但是不涉及到个人隐私，您方不方便做个简单介绍，让我们认识一下。 | 1：我是本地人，29岁，我家里面是做个体餐饮方面的工作的，所以工作时间会相对比较自由。目前住在，我们这是天府新区，有点类似于天津的滨海新区那种感觉，它不属于成都市直管，它属于四川省直管。 |
| M：这么厉害。 | 1：就离市区会稍微远一点，所以我平常在这边的爱好，我会比较偏向自驾游，我就会直接去爬山会比较多一点，自己在家里面的话我就会比较宅，就在家里面的时候，就会比较宅，如果说要出去，我就会一般玩一天那种，玩到晚。 |
| M：宅的话，比如说你正常情况下休息日，休息的时间里边宅和出去玩的比例能有多少？ | 1：一般晚上，这两天我就比较宅，我就没出过门，因为我看庆余年一，我以前没看。 |
| M：补功课是吧？ | 1：对，因为其实很多爆款电视剧我以前都没看，我总觉得可能不如我意，但是我看了两集我觉得还可以，我应该两个晚上两个通宵我把它看完了。我一般很少看电视剧，但是我一看我就会把它全追完。 |
| M：出去玩的话就是爬山，自驾，就是一整天这种，也是尽兴的玩。 | 1：有可能是两天左右，有可能去那种野山，可能从这边进那边出。 |
| M：户外吗属于。 | 1：对，爬山徒步户外。 |
| M：现在个人状态是。 | 1：我没有结婚，有女朋友。 |
| M：不在一起住。 | 1：没有，她在医院。 |
| M：因为家里是做餐饮，所以这儿是离那个店近，还是。 | 1：如果公里数还不算近，但是我听他们说你们要坐飞机，我们有个18号线，它很快，它是一条快一些，它到火车南站就只要20分钟就到。 |
| M：所以你每天通勤是坐那个。 | 1：要看情况，如果说我早高峰的话我就坐，比如说下午两三点我还是会选择开车的。 |
| M：家里餐饮是父母的产业是吧？ | 1：也不算，加盟的是那种连锁的餐饮，也不算是他们的，他们自己做其他的。 |
| M：你自己加盟。 | 1：他们给的支持，也不需要太多的去管理，不像自己开店那种需要自己随时都在。 |
| M：所以你是毕业即创业？ | 1：没有，我也才开了两年多，才加盟了两年多，我毕业我还是在正常的上班。 |
| M：所以你现在是完全自己创业的状态了，是不是？ | 1：我觉得算是父母帮着创业的。 |
| M：投资大吗？ | 1：30万左右。 |
| M：一家店是吧？ | 1：对。 |
| M：所以你现在只是平时按照自己的自由的去安排，有的时候需要店里。 | 1：用人效去换自己的时间，你如果愿意多请一个人，多付出，你自己的时间就可以把它换回来。 |
| M：父母支持还是很好的， | 1：因为我感觉好像对于我的情况来说，就好像上正常的私企上班，我感觉对于我来说好像没什么出路，要不就考公要不就自己做点什么。 |
| M：盈利还好吗？ | 1：正常的那种，除开人员工资成本的话，大概在一万七八左右。 |
| M：一个月是吧？ | 1：对。 |
| M：还不错。 | 1：对，可能会有一定的波动，我自己也没有去多大的管的情况下，有1万多还是可以，节约精力。 |
| M：所以这样的话你应该一两年就回本了，初期投入就回本。 | 1：回报比大概算的是最长两年，但是也不一定，要看后面的情况。 |
| M：你好有头脑。 | 1：这个其实也是朋友推荐的，其实我一直也不知道做什么，如果让我去做其他的，我感觉好像就这个最简单，因为你只需要去给钱，它是规模化的，你不需要自己去弄太多。 |
| M：刚才说有兴趣爱好，其实也是很尽兴的去参加一些户外自驾爬山，这种情况下你会不会有，我不知道你是这种休闲娱乐的这种打发时间性的玩，还是会专业性的去做一些攻略设计，或者定期的去做一些事情。 | 1：我应该属于半专业性。 |
| M：怎么讲是半专业性。 | 1：因为我爬了很久了，我不是这两年跟风才爬的，我是17年毕业之后我就开始爬，我一般都是去川西那边阿坝，爬的话我也有那种重装，我之前去过最长的一次是梅里雪山和冈仁波齐的转山，可能要转7天左右。 |
| M：在山里7天。 | 1：差不多，它100公里一个环线，大概就是这个样子。 |
| M：这个时候的装备，都是什么类型的装备？ | 1：重装备大概除了你自己的冲锋衣和这些穿的背包以外，还有帐篷是最重要的，还有登山杖，还有一些小的设备。比如说你如果拍摄的话有无人机，有go pro，还有一些什么救生毯，救生的就是分好多类，还有一些生活用品，比如说瓦斯炉这些东西。 |
| M：就是装备里边，我不知道是不是都是专业级的，对你来说。 | 1：比如说买冲锋衣，我觉得正常的是在2000多，是要比那种普普通的买那种什么类似于伯希和那种要好很多，因为你会考虑要买凯乐石这种，稍微专业一点。 |
| M：中医的话大概有几套。 | 1：我觉得只有两套，因为我觉得像刚刚说的那种极端的环境，它不是随时都有，可能就两套就足够了，一套可能稍微贵一点一套稍微便宜一点。 |
| M：贵的多少钱便宜多少钱。 | 1：我之前买过一个凯乐石的note x系列是2800，衣服是2800，它可以最高是6500左右，所以我就觉得够了。 |
| M：再说说家里，这个房子，您刚才说这是分的房，是父母分的房是吗？ | 1：对，户口的话是以，它是按人头来分的。 |
| M：拆迁吗？ | 1：对，就这个意思，以前这边不是这样子的，以前这边是村很大一片村，现在几乎都是高新技术产业在那边，这边当地的土著当时分的。 |
| M：所以爸妈也住附近吗？ | 1：他们目前没有，他们住偏城中心那一块，就是在火车南站那一块。 |
| M：所以你自己住。 | 1：因为我觉得这其实也不算很远，如果不开车的话，如果坐地铁，其实到春熙路，从我现在出门开始可能也就40分钟。 |
| M：你自己从父母家独立出来住有多久了？ | 1：应该两年多了。 |
| M：就这房子下来你就自己住了。 | 1：对。 |
| M：刚才进来也聊，就是说其实是就先住进来，也没有装修，当时没有装修的考虑是什么？ | 1：是觉得有套一的户型，根据家庭的人数分的有套一的户型套二的，我觉得这个房子装修起来，当时我没有接触过这么小的，我觉得它有点小，我不太确定它以后作为哪一种用途。 |
| M：不见得是婚房是吧？ | 1：对，我觉得可能我现在比较喜欢安静，我就喜欢住在这儿，所以我就没有装修，加上它本身当时来的时候它是白色的墙，这些都是，我就只做了一个就加了个地板纸，但我觉得如果让我去贴个瓷砖的话，我不愿意，因为我感觉它不是一个整体了，如果我要弄的话我就全部重新弄，我就想这样子要好一点。现在住了有两年多三年的时候，我又会觉得好像就这样还是不够好，还是可能会等到合适的时候，哪怕就简单的弄一下，我接个电话。基于这个就没有那个。 |
| M：我觉得你就跟刚才看剧一样，要么不看，一看就尽兴。 | 1：对，有相似处，我上一次看应该就是看白夜追凶，再往前鬼吹灯，再往前就是琅琊榜。 |
| M：跟你这房子的思路一样，要不然我不动。 | 1：对，有很多事情好像都有这种思路。 |
| M：要做我就系统性的做，认真的干。 | 1：对，像我们去年10月，我们老家，最早我爷爷辈的户口，我们是在德阳，那个房子我们就装修的话就是洗衣机，我也买过一次洗衣机空调这些，那个时候我就觉得农村里面要买的舒服一点。就我记得我空调就买的是小米3匹的新风，就是11月份才买的，我就会觉得要买就要买最好的，当然农村里面我买的烘干机和洗衣机当时也是买的那个，买的会比那个一点。 |
| M1：小米的吗？ | 1：小天鹅的。 |
| M：就德阳的是现在谁在住那个房子。 | 1：就爷爷奶奶。 |
| M：但是是你买的。 | 1：那个东西是买的，因为当时那个房子是我妈修的，我们很少回去住，但是觉得回去就不方便，就二楼它装修了之后，涉及到买东西。 |
| M：那种小别墅是吧？ | 1：对，农村里面三层的那种。 |
| M：你买洗烘套，你爷爷奶奶会用吗？ | 1：它可以手机控制，小天鹅属于美的的，美的它有美居的，只需要把东西放进去给我的，我觉得也增强了联络，就打个电话说帮我洗一下衣服，手机上就可以帮他们洗了。 |
| M：我方不方便问，因为现在未婚，父母是做什么工作的？ | 1：他们也是做个体，我妈妈是开美容店的。 |
| M：爸爸也是自己干。 | 1：他们一起干。 |
| M：目前的话家庭的月收入大概在多少，如果是按父母家庭。 | 1：就把父母和我加在一起，平均下来估计有25000~3万左右。 |
| M：那不多，你自己就赚1万7。 | 1：但是我那个是最好的时候，还有不稳定的时候。 |
| M：收入在成都，其实家庭收入3万算高的对不对？ | 1：我觉得因为是做个体，如果不是做个体的话应该是达不到的。 |
| M：还是相当于比较好的一个。 | 1：他们做的比较久了。 |
| M：也比较稳定，现在加上父母总共有几套房子？ | 1：商品房吗，但是这个我感觉也不算商品房。 |
| M：能住的房子。 | 1：就是他们在火车南站那边有，这边一共是有3套，一个套一，一个套二，一个套三。 |
| M：总共4套是吧？ | 1：对。 |
| M：这4套房的话现在有哪几套是装修过了吗？ | 1：这个也不算装修，严格意义上只有那个。 |
| M：父母住那个房子，你有参与过。 | 1：我没有参与，我基本上也不怎么过去，也是他们以前弄的，严格意义上这个房子是我买什么东西。 |
| M：你之前是跟他们一起住吗？ | 1：以前是。 |
| M：那都是爸爸妈妈他们装修他们配置的东西，这个才是你真正自己开始慢慢买电器，买生活用品，买这种家居用品的过程，算是你第一次去配自己的这些东西。 | 1：对。 |
| M：德阳的。 | 1：差不多，虽然说我没住，但是我参与买东西了。 |
| M：长大了要更多的参与家庭当中的一些这种电器什么的配备，我们就说一下这边的电器，你大概买了哪些或者配了什么？ | 1：我有空气炸锅。 |
| M：什么品牌。 | 1：苏泊尔的。 |
| M：多少钱？ | 1：500，有电脑，洗衣机。 |
| M：电脑是什么品牌的。 | 1：我电脑是自己组装的， |
| M：多少钱这套？ | 1：应该是25000左右。 |
| M：应该也属于高配了，是不是？ | 1：对，因为是我22年，买那些就是配件，还有显卡这些，我也想买最好的，我也不知道为什么，有这个心理，本来最开始是预算配了4万多，后来还是只配了2万多，现在也没啥作用，就用来看网课，然后打印机。 |
| M：什么品牌的？ | 1：打印机是惠普的。 |
| M：多少钱？ | 1：600多700，空调。 |
| M：什么品牌？ | 1： TCL。 |
| M：这个多少钱？ | 1：应该是1500。 |
| M：是一个挂机是吧？ | 1：对。 |
| M：几匹的。 | 1：没注意看，应该是小的。 |
| M：再就是洗衣机了。 | 1：冰箱也是买的小的。 |
| M：冰箱多少钱。 | 1：冰箱也700多。 |
| M：什么品牌？ | 1：我待会去看一下，我也忘了，是那种小冰箱，因为我用不到那么多，就在厨房里面，左手边。 |
| M：荣事达。 | 1：对，我想起来了。 |
| M：很小众这个牌子。 | 1：对，卖一些小电器。 |
| M：洗衣机。 | 1：洗衣机美的。 |
| M：1800是吧？ | 1：应该就左右，其他也没什么大的电器了。 |
| M：油烟机是这上带的。 | 1：是它自己带的，还有个热水器。 |
| M：热水器什么品牌？ | 1：忘了，好像也是马可波罗的。 |
| M：那个是这配的吗？ | 1：热水器不是，是自己那个的。 |
| M：多少钱？ | 1：1700还是1800。 |
| M：所以你这些配下来，你有没有自己的一些逻辑，共通性，比如说我看到都是国产。 | 1：对，就跟我去年帮外婆她们买的时候，那种感觉不太一样，但是本质上也一样，只是说价位段不一样。我买的时候我想尽可能的，比如说这种空调冰箱这些电器，我想买尽量跟这个房子整体目前我所需要的那种状态所匹配的，可能我就不会去买滚筒的，就先从类型上来说我就不会去买滚筒的。因为我觉得滚筒按在那很奇怪，像热水器我也不会去买那种稍微太那个的。 |
| M：这个不太好的是不是。 | 1：也不能算不太好，我觉得可能要实用型比较强的。 |
| M：实用且基础的。 | 1：对，除了电脑不是这个逻辑，空调也是这个逻辑。 |
| M1：过度吗？ | 1：我觉得可能是因为过度。 |
| M：刚才是空调和电脑不这样，是为什么。 | 1：空调是这样，电脑不这样，因为电脑我觉得它跟这个家电又有点区别，它属于个人电子产品。当时那段时间显卡还挺贵，每天都在等显卡降价，就觉得要买稍微好一点的。 |
| M：我先问一下，跟这个房子匹配的情况，所以说你是指跟这个房子你当下的居住状态，就是一个过渡性的居住，还是跟这个房子它的装修，或者说套内这样的一个面积？ | 1：应该不是面积，也不是它这种过度和不过渡，最主要是因为它本身呈现出来的整体装修的那种感觉。 |
| M：没装修就只能配个波轮，是这个意思吗？ | 1：对。 |
| M：那就是肉眼看的风格的匹配是不是？ | 1：对。 |
| M：风格和档次感的这种匹配是吧。 | 1：对。 |
| M：买都买基础和实用款，就是结合你自己的需求了，还是结合钱。 | 1：我并没有太结合钱，我只是结合实际的需求和装修那种。 |
| M：时间和需求。 | 1：滚筒就是便宜的再加个七八百，应该也能够买滚筒就两千七八左右。 |
| M：过渡感这个事情我想问一下过渡感，大概过渡时间你有没有一个预期几年？ | 1：我当时买这些，我记得买洗衣机是23年的时候，我当时计划的可能就是25年左右。 |
| M：已经到时间了。 | 1：对，本身我们这边比较潮湿，我不知道为什么住6楼，墙皮它都会有那种起皮的现象，我觉得如果你不在装修里面加入一些防水的东西就很麻烦，随时有可能再掉，我觉得可能预计了就4年左右，差不多25年。 |
| M：所以给它的时间就是说我花七百块钱买个冰箱，1000多买一个洗衣机先用着，4年以后再换新的，是这样。 | 1：对，我我还可能会去考虑到它后面的作用，比如说我还是住这儿，我重新装了的话，冰箱我可能就不要它了，我就去给那个。 |
| M：这几个你帮我说一下，有哪个你在装修完还会留下来的，都不要了吗？ | 1：空调和冰箱洗衣机可能都会要。 |
| M：空调冰箱洗衣机都会要，就装修完了。 | 1：我说的要就是不扔，不是说继续用。 |
| M：我的意思是说如果重新装修。 | 1：都不要了。 |
| M：全套都不要了。 | 1：对。 |
| M：配不上了。 | 1：对，我觉得它不是系统最优的搭配，比如说我会把浴缸我会拿去给外婆养的狗用，因为它可以在里面游泳，就不会去把它扔了，也不会自己用。小冰箱的话，我觉得可能比如说外婆她有的时候她想住后房里面，给她配一个小冰箱，可以放点东西在里面。 |
| M：咱们不会浪费，给它丢掉，只是给它一个再适配它的位置，但是总之它已经不配你新装修了。 | 1：对。 |
| M：我们就回到在过渡时期，我们挑选一个洗衣机，你至少也花了一千七八，我们吃顿饭也能吃好几顿大餐的，我们想问问你当时去怎么样进行一个挑选。你就像找对象一样，他是不是应该有一个你自己理想的计划，该具备什么样的条件？ | 1：我当时选的时候，因为洗衣机它不是最早的，空调和冰箱都比他先选。我当时选它们的逻辑就是我觉得TCL听过，荣事达也听过。但是它们又不是属于那种很主流的东西，你又不至于完全没听过，所以我在选洗衣机的时候，我觉得牌子你至少要听过它。同时我又觉得洗衣机的使用频率要比空调高，从另外一个维度上要比冰箱也要高，因为冰箱可能长期插电，但是并不是说随时都取东西，所以我希望它也稍微有点可靠。选这个机器的时候，因为我是那种我感觉我的衣服可能不管它脏不脏，我可能过两三天我就想洗一下，以前我喜欢用机洗之前我想手洗一下，我是因为觉得它洗不干净，所以我会稍微去追求一下洗衣机里面参数洗净比。容量的话，虽然我是一个人，但我还是希望它能大一点就大一点，因为有的时候冬天洗珊瑚绒，它有点费劲。其他的话就是模式，什么各种不同的模式，我好像对衣服这些不太在意，我就稍微鞋子会多买一点，衣服我都会买便宜的，所以我也不太很在意那个模式有多么的细分。对衣服有多么的保护，我觉得这个价位的产品它其实本身主要也追求一个效率，也不是说要去把你的衣服，区分你的衣服是什么，羊毛怎么样，保护它这样子的。 |
| M：所以对材质细分的程序你当时完全没有要求。 | 1：因为我觉得就算再差的，比如说就算1300左右1200左右，它也有这些功能，所以我最关注的是它洗的干净不干净。还有它的能效，我发现好像很难找到一级能效的，都是二级，这种波轮。 |
| M：如果有的话你愿意买一级吗？ | 1：有的话我愿意买。 |
| M：为什么？ | 1：就是能买一级的，我觉得都买一级的，因为我觉得它省电一点。 |
| M：即使它贵。 | 1：对，一级肯定会比二级贵。 |
| M：可能4年下来你省的电费也可能比2级还贵，就是超出二级的钱，你不在意这一点。 | 1：我应该觉得不会，因为我看从它功率来讲，应该要不了多久就能。 |
| M：所以你还是在乎使用成本的，对不对。 | 1：我选一级，还有个原因就是觉得强迫症，我就觉得要选高标准的，不能选三级的，因为我之前用过三级的空调，我觉得不安逸。其实它可能区别就不仅仅是那个，我觉得它还会涉及到一些使用的感受。 |
| M：达到一级能效，可能它的各种配置或者它的内核可能都达到一级了。 | 1：对。 |
| M：即使是一个过渡的产品是吧？ | 1：对。 |
| M：还有别的吗？ | 1：还有它的外观，我希望它的外观还是偏简约一点，那个一点，因为方方正正一点，不要有太多奇形怪状的，因为我之前看有些洗衣机要不就凸出来很多。即便那个空间还稍微有点大，我觉得他就最好正常，以便于后期再换其他位置的时候，也能够去正常的去匹配到。 |
| M：方方正正，更适配到哪都百搭，是不是。 | 1：对。 |
| M：简约一点，方方正正的，还有其他的吗？ | 1：暂时就这些了。 |
| M：也挺多的了，就是听说过的品牌最起码是一个可靠的品质，洗净比要高，容量的话要能洗到你的一些，能大就大，能洗到你一些厚的衣服是吧。在那个程序上其实没有更多的要求，但是能效等级能高就买高一点的，外观要简单，这是你当时的挑选规则，在这样的一个挑选规则下品牌多吗？ | 1：我觉得都不用考虑刚刚说的这些，你只需要输波轮它就好像就那么一些。 |
| M：就那么几个牌子。 | 1：对。 |
| M：在你心目当中，你认为洗波轮洗衣机都有哪几个牌子？ | 1：有美的、有海尔，还有统帅，还有几个类似于荣事达的那种牌子，有点小众。 |
| M：这三算你的大众。 | 1：对，我觉得还算大众的。 |
| M：剩下就是其他。 | 1：对。 |
| M：我们就看这三个你认为比较大众的品牌，你觉得它们在你这次买，也算是你人生第一次去接触电器的购买或者波轮洗衣机的购买的过程当中，当你按照一个消费者的视角去看这三个品牌，你觉得它们仨有差别吗？ | 1：我觉得美的和海尔更像是肯德基和必胜客那种感觉，它们两个都是你如果出一款我也有跟着的，就不至于说要不只有美的有，要不就只有海尔有，我觉得它们是一样的，统帅的话，我觉得不能说它小众，它好像是自己在做自己的。 |
| M：这是个贬义词还是褒义。 | 1：也不算贬义词，我觉得有点像车里面的马自达的那种感觉。 |
| M：有一点自己的路线和定位是吧。 | 1：对，但这个牌子的话，像美的和海尔，你还会听说过其他延伸的家电，比如说美的它可能也有灯什么的都有，就是统帅。 |
| M：没看过他有其他品类是吧？ | 1：好像就洗衣机，听的最多的就是洗衣机。 |
| M：统帅做自己这个事情，你能不能给我举个例子，你怎么感受到在做自己？ | 1：首先我记得当时我在选的时候，我在线上有查看，我觉得比如说搜它的产品这些什么的，我当时搜的时候我是没有看到旗舰店的，我感觉它是那种类似于白牌产品。就是我当时在淘宝搜京东搜它展现出来的是类似于那种工厂的那种感觉，它不是像那种很官方的那种店，所以我觉得他好像没有很多的那种经销商在中间。 |
| M：互联网品牌那种扁平化直购那种感觉。 | 1：对。 |
| M：直供感很强，是不是。 | 1：对，直供感很强。还有在线下看的时候，它其实在很多那种乡镇的地方好像是有一些点，比如说乡镇上的点，当时我在我们这儿看的时候，都有其他的。但是我记得我当时去年在德阳的乡镇上去看，它就不是这种感觉，就美的和海尔不是说那么的占头部，它有好多小牌子，里面就有，而且还放的比较多，现在小的地方还有那种区分的，甩的跟洗的。 |
| M：很古老的那种洗衣机是吗？ | 1：半自动洗衣机。 |
| M：所以这是好还是不好？ | 1：我感觉走得比较稳，但是好像又没有看到太多，像我们现在年轻人接触到的一些营销。 |
| M：走得稳，其实你是能感觉它是不是有点保守。 | 1：对，我觉得有点保守，我几乎没有看到它的营销广告。 |
| M：营销上没有那种潮。 | 1：美的和海尔这些就太多了。 |
| M：营销的热度不高。 | 1：它的延伸种类的产品也会去导致它的我觉得曝光率，比如说像美的和海尔它有太多东西了，虽然好多都是贴牌的，但是有，我今天买冰箱我可以知道美的，我买灯我也可以知道是美的，洗衣机也可以，好像统帅就没有那么多的渠道可以去触达到。 |
| M：所以统帅给你的感觉是直供感白牌，有乡镇点和线下点，下沉保守热度低。 | 1：对。 |
| M：这是品牌层面的印象，你在挑选产品的时候，你自己当时应该是要买一个听说过的可靠的品牌，应该这三应该都算是符合要求的。 | 1：都算。 |
| M：你在挑产品的时候，容量能效等级外观洗净比的时候，你是最后买了美的的，这是怎么个过程？ | 1：首先我当时是先在线下看了一下，最后才在线上买的。 |
| M：线下在哪里看？ | 1：附近的镇上它有那种电器的卖场。 |
| M：大吗？ | 1：不大，如果去大的地方就没有波轮了。 |
| M：怎么讲？ | 1：我们这有苏宁电器，还有京东我去看过，他就都是卖一些高端的，或者是滚筒的。 |
| M：所以你是专门为了去小店去找波轮洗衣机是吧？ | 1：因为你找不到，要不你如果说在网上买之前你想看一下，你只能只能去那种小的，但是在这看不到那种半自动的。 |
| M：你好认真的对待它，还专程去线下看一看，这是为什么？ | 1：我当时不是很懂，我在买之前我不太懂波轮为什么被淘汰，我觉得它现在被滚筒取代，如果那么为什么乡下还在用。包括洗净比，我不知道波轮的洗净比和滚筒的洗净是不是同一种标准，还是说是每个品牌自己测出来的洗净比，我还是想去了解，但是我发现想多了，卖的人根本就不懂这些，就只能给你大概的说一下。 |
| M：你是期待去探究一些事实的，但是结果发现。 | 1：因为我去那种专业的苏宁电器的时候，去看那些什么松下的洗烘一体，人家销售非常的专业，给我介绍什么冷凝器烘干和热泵烘干，区别这些什么的。 |
| M：所以你去线下去了个寂寞。 | 1：我摸了一下各种不一样的，知道了一下，所以我知道其实在这边的话还是以美的和海尔为主，他们的一些没有很多杂牌子。 |
| M：波轮洗衣机，还是如果挑的话，还是美的和海尔比较大众。 | 1：对，在成都，因为这这也是快要拆了的，离这就可能七八百米。 |
| M：你摸的话摸什么？ | 1：我想摸一下质感，因为现在的很多滚筒的什么洗烘一体或者单独的，摸起来很舒服，嵌入式的，它有那种磨砂质感，比如说在德阳去年那个。但是当时这个就不是这种感觉，它是肯定几乎是塑料感为主，就是胜在一个好清洁，我觉得比较重要。 |
| M：质感和它的材料好不好清洁这个事是吧，所以你当时在线下只看到了美的跟海尔。 | 1：有其他的，但是没有统帅。 |
| M：所以统帅这个时候你就没有接触到，所以你就变成了在海尔和美的中去选。 | 1：对，我后来在线上再去看的时候，我就看到一个统帅，但只是说在我这附近周边没有。 |
| M：你在线下没有看到对你选它会产生影响是吗？ | 1：我觉得会，因为我知道我要在线上最终去买，我觉得会有一定的影响，因为先入为主的观念，你没有看到它，再加上网上搜的时候，你必然会搜出来美的和海尔。那个时候再出来统帅会有一些其他品牌，就可能在印象当中就会偏弱一点。 |
| M：在美的和海尔的PK上你又做了哪些选择？ | 1：我就感觉它们就像必胜客肯德基，没有什么，我就把它加入购物车去对比了一下，它有Pk的功能，有点像汽车之家买车。 |
| M：哪个平台？ | 1：京东，你要隐藏相同，看它的不同，基本上容量，洗涤模式，还有功能，还有洗净比就这些的区别，外观。 |
| M：所以最后美的是怎么胜出的？ | 1：首先我觉得它的八千克刚好比较合适，不至于太大，因为我算了一下，珊瑚绒1米5的床和1米8的配套的4件套，其实它的总体积在洗衣的时候还是有区别的，因为我觉得买了10千克好像有点太大，因为你最大的东西就是洗床单的时候，我不可能洗4件套的时候，我要加入很多衣服。 |
| M：是珊瑚绒的4件套，1米5的，完全8公斤是能洗，你是这样的一个计算逻辑。 | 1：对，我觉得是够了的。 |
| M：你就选了8公斤，海尔是10公斤。 | 1：我当时看的那款是10公斤的。 |
| M：所以选了美的，还有别的吗？ | 1：洗净比单纯看数值了，美的高一点，模式的话我是通过不是在意它的模式多少，是在于它那个界面，我看谁要清楚一点。我当时在实体店看到，那个按键，我觉得还是美的的要看起来更加的简单易懂，因为我觉得这个价位的产品就没必要去做一些像滚滚筒的那种什么，要把它点亮了，它才显示怎么样的那种。 |
| M：我们一会看一下，你可以跟我讲一下，到时候到底怎么简单易懂法，还有别的吗，价格呢？ | 1：价格都差不多。 |
| M：8公斤这个事儿，你有没有反过来再去看海尔的8公斤？ | 1：我没有反过去，因为我在线下看的时候，两个都是10，在线上看的时候搜到的有美的8。 |
| M：正常情况下同等价格大家不是买越大越好吗？ | 1：不是同等价格。 |
| M：美的便宜。 | 1：对。 |
| M：便宜多少？ | 1：可能就200左右，我并不是因为它便宜，是因为我觉得用不到。 |
| M：你拿美的的8公斤去比海尔的10公斤这不公平。 | 1：不是，当时在线下看到的时候都是10。 |
| M：所以说美的在网上的时候，它8公斤10公斤都有，你就多了一个选项，是这个意思。 | 1：对。 |
| M：高洗净比，也就是说它8公斤的那款比海尔的10公斤那款的洗净比还要高，是这个意思吧？ | 1：对，高的不是很多。 |
| M：颜色，前面说的能效等级都是一样的。 | 1：这个都是二级，那个也是二级，颜色的话，我觉得这个它好像是侧面是灰，盖子是黑，我觉得要更加符合这种感觉一点很好。 |
| M：什么感觉。 | 1：没装修的感觉，海尔它有点偏白，我感觉太干净了。 |
| M：太干净反而不好是吗？ | 1：对。 |
| M：它俩的材质上材料上都一样吗？ | 1：不一样，美的它有一部分不知道是盖子还是面板，它有点偏磨砂，一般情况下会觉得更好，但是我觉得有点不搭，那一块的材料跟它整体的机身有点不搭。如果这个情况我就觉得它更搭一点侧面都偏什么塑料。 |
| M：其实我感觉美的也挺险胜是吧，仅仅是在公斤和界面上这几个小细节。 | 1：还有操作，就是模式操作上我觉得它要更简单一点，它没有那么多复杂，我觉得就那几个最好，因为我发现现在有些好多好复杂。 |
| M：你在现场的时候其实就看到了这一点。 | 1：现场的时候他会演示。 |
| M：除此之外我再问你几个点，就是我们其他的用户可能在跟我聊买波轮洗衣机的时候会看的点，我问问你在不在意。刚才你讲的一级能效，有的人还会看它的噪音，就是噪音的一个参数，还有一些它的转速电机等等这样的。 | 1：电机我会考虑，噪音的话，我选的时候没有看到他有给我这个指标，线上的话都说安静，因为没有一个指标可以对比，我平常洗的时候我会首先把洗澡间里面的小窗户给它关上，把洗衣机那个门再给它关上。 |
| M：所以你还是在意这个事儿的，你在买的时候你并没有看到他们宣传这个数字或者这个内容。 | 1：我没有看到宣传，线下就更没有了。 |
| M：电机的话你怎么比较。 | 1：我记得不管是在线下还是线上，他都会跟你说寿命怎么样，就是这种我会依赖于他的宣传，他如果宣传的更多，有更多的数据我就更信，因为这个也是好像相对重要的一点。 |
| M：还有我们有些用户会看水流，因为这两年会有一些品牌在宣传自己的水流，就是在洗的时候它从那个桶里边出来的水，可能洗水流的方式会影响你洗涤的洁净效果，你会在乎这个点吗？ | 1：我没有听过这个东西。 |
| M：还有一个是除螨和除菌。 | 1：我知道。 |
| M：你是知道的还是这次看过，把它当成一个筛选条件。 | 1：我没有把它当成一个筛选条件，但是我在去年那个的时候，我是参考，除螨除菌，防什么养什么的。 |
| M：你这个带吗？ | 1：不带，肯定没有这些。 |
| M：所以你不在乎就是波轮洗衣机除螨除菌。 | 1：准确的说是不在乎波轮怎样。 |
| M：你觉得它不配。 | 1：我觉得它有的话它效果也不是很好，就好像我今天用个电磁炉，跟我说有10种模式，有什么烧水的模式，蒸菜的模式，我觉得这个有点虚假。因为你不同的模式，最终的体现效果是温度，你其实是在不同的温度模式下，所以那个模式太多了，反而我觉得有点不真实了。 |
| M：除了除螨除菌，它是一个电子化的功能，或者说物理化去除菌的功能之外，它可能还会有人去宣传它的材质是抗菌的，如果除菌是去掉细菌，抗菌是防止也就是滋生细菌，你觉得如果波轮是抗菌，是不是会更重要？ | 1：觉得抗菌会更重要一点，抗菌感觉是一个物理层面的事儿，除菌感觉是一个化学层面的事儿。 |
| M：我们再说一下筒自洁，有很多人说我们要带自己的清洁。 | 1：这个我比较在意，我这款是没有的，我平常自己去买液体，倒进去，还有它滤网，每次洗完床单它滤网上都会有一些杂质。 |
| M：你是有这个需求，但是这回挑因为是波轮你没有那么仔细去把它当成条件。 | 1：对。 |
| M：还有一些是波轮洗机会有一些痛点型的营销，有些人说这个机器是带防缠绕的。 | 1：我知道。 |
| M：你有这个需求是吧？ | 1：我有这个需求，滚筒就没有这个痛点，我发现波轮都有这个，把东西缠在一起，而且还比较夸张，弄不开，特别你洗裤子什么，带有袖子这些东西它就缠在一起，你要弄很久。 |
| M：你之前不知道这事吗？之前你不知道波轮会很容易缠。 | 1：买之前我不知道，二三年之前我不很在意，因为我不洗，都他们洗，我发现自己晾衣服的时候，特别是你稍微洗的多一点，如果你比如说今天洗个床单。 |
| M：所以未来再买或者别人再买，你可能就会知道这个事了是吧，但是你在当时你买的时候完全不知道缠绕这个事情。 | 1：对。 |
| M：这是你有需求的，好还有一些人会提到质保，虽然你是过渡产品，你在不在意它的质保年限？ | 1：我不怎么在意，因为我买很多电器东西都在京东上买，几乎没有出过问题，我也试过那种买了个东西，过了三四年坏了，京东还是没有退货，把钱退给我那种，所以我觉得几乎不会考虑这个问题。 |
| M：同样说到京东的话，你会不会去各个平台比价或者找一些促销活动，或者一些大的促销节点而去买电器？ | 1：会，我很多东西都是这样子的，先把它加入到购物车，去关注，如果价格不能便宜，就有没有那种白嫖免息，如果这个也没有的话，那就去比一下它的历史最低价，就用第三方。 |
| M：在哪里看历史最低价。 | 1：很多都有，现在有第三方软件直接复制链接到上面，它会给你显示这款商品的链接，自发的平台出现以后的最低价。 |
| M：哪个最好用？ | 1：叫慢查查好像，就去查它的最低价，因为这个东西我记得以前淘宝有一个什么叫返利网，你通过那个东西买了，他给你返红包，后来就渐渐演变成用它去查最低价，查历史最低价。因为很多商家现在也学精了，比如说先给你卖了，链接给你下了，就没有这个产品了，重新给你上一个，随时都在变。 |
| M：所以他也应对这个方式了是吧，除了前面你说的洗净比，界面，这些因素之外，刚才又提了几个因素是电机、噪音、抗菌、桶自洁，防缠绕以及促销活动。后面这几个里面你觉得哪个最重要？ | 1：防缠绕。 |
| M：你从看洗衣机到最后下单，你除了线下去了店里，线上去了京东，还去过其他的地方吗？ | 1：没有了。 |
| M：就这两个步骤。 | 1：在线下看了一下之后，就在网上选了。 |
| M：整个过程花了多长时间？ | 1：因为我有时候零散零散在看，可能线下看了之后一共加起来三四天。 |
| M：因为在电商上现在它也会有详情页评论，有的人会找客服咨询，那也会看一些用户晒单问答，整个上架商品上，它会有商墙上的这种头图，也会有标题也会有对比的数据。你是会非常详细的每个部分都看吗，还是说粗略的浏览？ | 1：我粗略的浏览，因为我一般只看比较当前的产品，波轮我就不会看，如果是滚筒我就可以看它的一些参数，会写一些实验数据，我就会看那些。那波轮的话我就没看，还有一个原因就是它并不是那种属于很官方的，官方自营的那种，它可能是一个第三方的小店铺在卖，这种我也不太会看，因为觉得小店铺不会写那么多。 |
| M：所以波轮你不在乎它到底是品牌官方还是非官方。 | 1：对，相对来说不在乎，但其他的电器我都会在乎。 |
| M：为什么？ | 1：因为其他的贵一点，这个不怎么贵。 |
| M：在任何一个平台买，或者任何一种店铺类型都差不多。 | 1：对。 |
| M：你为什么不去拼多多什么的，你不用吗？ | 1：我不喜欢用拼多多。 |
| M：只是在你刚才说慢查查上去看历史最低，在京东上买个最低就可以了是吧。 | 1：对。 |
| M：你平时有哪些跟家电或者科技消费品相关的社媒或者信息APP的一些浏览习惯，或者购物相关的也都行。 | 1：我基本上就用小红书和京东用的比较多。 |
| M：小红书上你有没有做波轮的搜索？ | 1：之前没有做，去年那个的时候我做过洗衣机的，没有做波轮的。 |
| M：你买洗烘套的时候去做了是吗，为什么洗烘套要那么认真的去做？ | 1：因为我不太懂，我不知道单独的一个洗衣机和烘干机和洗烘一体有什么区别，它的好处和不好处，还有一些系列，为什么有些网上有一些实体没有，要搞清楚这些。 |
| M：所以你现在应该比较有发言权，因为你在三年之内你同时买了波轮和洗烘，所以对你来说波轮是被滚筒替代了吗，已经有答案了吗？ | 1：我觉得也没有，因为好像去到农村地区，并不是说每家每户都用滚筒。 |
| M：我们在城市里的人就不用波轮了吗？ | 1：城市里面我觉得就很少，我觉得八二吧。 |
| M1：相当于您下一套房子买的话会买什么类型，比如说装修的话。 | 1：如果装修的话我肯定就换滚筒了。 |
| M1：也是要换洗烘套吗？ | 1：可能就是洗烘一体，不会买套装。 |
| M：为什么这里放洗烘一体机，不买洗烘套。 | 1：感觉还是不匹配，就算装修也不匹配，洗烘一体稍微要好一点。 |
| M：是面积不匹配还是。 | 1：不是。 |
| M：品质不匹配，因为是套内。 | 1：因为本来它也不是嵌入式，也没有任何的，就算你装修了，你也满足不了去设计它的洗衣机和烘干机的那种嵌入式，就正常的商品房100多平的那种。 |
| M：所以面积不够大，还是套一的问题是吧？ | 1：还有整个风格的问题。 |
| M：如果这套房装修你预计花多少钱。 | 1：我觉得20万应该都要不了，应该最多就10万。 |
| M：这是多大面积来着？ | 1：60多。 |
| M：如果买电器，你觉得在这套房子里面再买会配什么层级的电器？ | 1：首先我要换能效高一点的。 |
| M：品牌呢？ | 1：因为现在像空调TCL我肯定就不会选，因为我觉得TCL的空调肯定是贴牌的，它主要肯定是做电视的，我就会换一个主流的空调，比如说格力这些。洗衣机的话，像美的、海尔、小天鹅我觉得都可以，但小天鹅也是属于美的的。 |
| M：如果你买洗烘一体机，你的预算范围在多少？ | 1：我觉得洗烘一体，我去年买国补了之后，加上各种优惠券，我最后实际支付是4000多。 |
| M：那是洗烘套不是吗，两个。 | 1：不是，是一体的，我觉得一般在5000块钱左右。 |
| M：你刚才说那边你的空调买了小米，你知道小米有波轮洗衣机和滚筒洗衣机吗？ | 1：我知道它有滚筒的。 |
| M：你会买小米吗？ | 1：我应该不会。 |
| M：为什么？ | 1：因为小米10月份帮外婆他们弄的时候，我给他们买了很多小米，因为我觉得一体的，除了一些特别没办法去控制的，就是已经成型了。比如说窗帘没办法安之外，我能尽量用小米的，我都用小米，或者不是小米，它也能用小爱去控制，那么这样的话我觉得没有办法进行后期太多的干预。 |
| M：重装修不就可以吗？ | 1：重装修你的电线那些没有办法改，我是想说达成那种。 |
| M：小米不用布线。 | 1：我是想说它小米更多的偏向那种，它每一个产品都带有一种全屋智能的那种感觉。 |
| M：你要买它全套是吗，还是什么感觉？ | 1：尽量多一点的产品，是一个生态，因为像给外婆弄的时候，家里面给他们买了个保险箱，也是用小米的保险箱，600多，就很多东西它是通的。如果我再单独买个洗衣机，我感觉没有发挥它的最大效果。 |
| M：如果买小米你尽量买它全套生态，但是你如果买一个就没有意义了，是这个逻辑。 | 1：对。 |
| M：还有你刚才讲的另外一个品牌leader， leader也是有洗烘一体和洗烘套的，就是有波轮洗衣机滚筒洗衣机和那种烘干机，干衣机的，你对leader的品牌选择可能性有吗？ | 1：我有，刚才我们说我没有怎么听过它的营销，我好像也没怎么看过它的滚筒，我看的几乎都是它的波轮。 |
| M：所以说白了你对这个品牌没有什么坏印象，只是它的内容没有触达到你，或者说影响到你。 | 1：对。 |
| M：我们接下来聊一下洗衣服，你现在自己住过来的话，衣服都自己洗，你现在大概多久洗一次衣服？ | 1：冬天的话可能三天左右，夏天是每天。 |
| M：你前面讲其实你的衣服比较贵的是户外的衣服，日常的话平均你的衣服都是什么材质，大概多少钱？ | 1：大概就100多，冬天的话大概就200多，夏天的话我短袖都是一次性那种，这个夏天穿完了就不要了，就穿那种四五十的。 |
| M：所以你这些衣服都是在家洗。 | 1：对。 |
| M：你的那种户外洗吗？ | 1：我不在家里洗，送干洗。 |
| M：羽绒服大衣什么的，你的衣服贵吗？ | 1：我羽绒服也是三百多左右。 |
| M：也不贵，在家洗。 | 1：除非一两件波司登，但我觉得它也不好穿。 |
| M：羽绒服也是自己在家洗。 | 1：我一般是这样子的，我买羽绒服，这些棉服，我个人觉得稍微贵一点的就两三百了，比如说买的前一年或者两年，我会比较爱干净，把它送到干洗店去洗。洗一次京东上面可能是20块钱左右，穿到两年三年了我就用洗衣机开始洗。 |
| M：现在家里有没有哪些你觉得洗起来比较麻烦和比较头疼的衣物？ | 1：床单，还有有的稍微穿的脏一点的衣服，特别是袖口，没有办法，而且这种衣服不仅是波轮没办法，滚筒好像也洗的不是很那个，但它确实要比波轮。我之前做过试验，就同等两件差不多的衣服，我外婆家，我先在这儿洗了一件，我把那件脏衣服拿回去，又用滚筒洗了一次，它确实整体上一个衣服洗出来暗很多。 |
| M：哪个暗很多。 | 1：用波轮洗的暗很多，滚筒洗的要干净很多，整体上颜色就要亮一点，细节处像袖口一些很脏的地方，不滚筒还是有没洗干净的，波轮就更那个了，几乎没动那些地方。 |
| M：所以整体在滚筒的洗净效果上，你是做了验证了。 | 1：对。 |
| M：床单是因为大是吧？ | 1：对。 |
| M：你现在买8公斤够用吗？ | 1：我现在够用。 |
| M：你觉得比较大是洗起来比较麻烦是吗，洗晒比较麻烦是吗？ | 1：我觉得它洗不干净。 |
| M：床单被罩洗不干净，你怎么判断出来的？ | 1：因为我感觉有的时候，还是能看到明显的，比如说你洗被套的时候，你晒的时候最后要翻出来，你会发现最里面4个角，它角里面甚至有被洗出来的一些毛发，或者一些，它会洗到衣服里床单的角落里面。 |
| M：没有被水在带走是吧？ | 1：对。 |
| M：你现在洗衣服通常在什么时间段洗。 | 1：不一定，我都有，我在家我就会洗，比如说在家我有可能上午有可能晚上。 |
| M：冬天三天洗一次，你平时会有一些脏衣服存放的过程，是不是。 | 1：我直接扔洗衣机里面，我把盖子打开，不要太潮就行。 |
| M：脏衣直接存放在这个桶里边是吧？ | 1：对。 |
| M：攒到一定量的时候开始洗，你在洗之前还会分类吗。 | 1：不分，完全混洗，反正只洗衣服裤子，反正袜子这些也不上面洗，就直接手洗。 |
| M：你还手洗。 | 1：袜子就手洗，我洗衣机从来没洗过贴身衣物，都是洗外套这种，所以我不分，加上它也不贵，我就想它染就染了。 |
| M：袜子和内衣是手洗，你手洗每天都要手洗吗？ | 1：也不是每天手洗，可能过个一两天洗一次。 |
| M：你为什么不放洗衣机？你担心什么？ | 1：我感觉这个东西不都是分开洗的吗。 |
| M：你自然认知里头就应该手洗的。 | 1：家里面小时候就让我不要把袜子放洗衣机里面。 |
| M：爸爸妈妈的习惯是吧，你延续了，比如说有一些领口袖口这个部分，你会提前搓一下预处理一下吗？ | 1：没有，我知道它洗不干净，我也没有预处理，所以我就把衣服好像扔了一件，上次对比的没洗干净的那件，我不预处理，我就尽量不要穿的那么脏。 |
| M：你有浸泡的习惯吗？就是泡衣服的习惯。 | 1：有，我用洗衣机里面的浸泡模式。 |
| M：你怎么用？ | 1：就把它调到浸泡。 |
| M：就用它浸泡程序去洗。 | 1：但我感觉那个没用，因为它出来的水是冷水，我还是希望。 |
| M：热水泡。 | 1：对，有的时候放到桶里面去泡。 |
| M：放在洗衣机里泡是吗？ | 1：不，就是那个桶。 |
| M：你自己烧热水去泡。 | 1：不，洗澡间出来就是热水，把它放里泡，一会加点洗衣液。 |
| M：所以主要是为了热水这个事儿。 | 1：对，主要是为了热水，还有那个模式，有的时候我感觉都没泡够，就开始转了，或者把水排走了。 |
| M：所以你是有浸泡这个习惯的，你更期待它有热水浸泡和浸泡的时长的调节或者至少长一点，是不是？ | 1：对。 |
| M：你有护理和烫衣服，熨烫的习惯吗？ | 1：我没有。 |
| M：有外送干洗的习惯，你帮我回忆一下，就是像夏天每天洗和冬天三天洗一次这样的一个过程，所以你刚才说你正常情况下把脏衣服直接扔到洗衣机里边，到了一定量的时候你就开始洗。所以那里面已经有脏衣服，你再就是加水和加洗衣液了，是这个过程吗？ | 1：对。 |
| M：如果脏的预处理的话，你搓完了再放进去，是这个意思吗？ | 1：很少，一般就极个别衣服，所以大部分时候都不预处理。 |
| M：你脏衣服在里边，接下来你再加水，先启动加水，还是说先加洗衣液，有没有这个步骤？ | 1：我一般是放了衣服之后就加洗衣液。 |
| M：再加水是吧。 | 1：再启动。 |
| M：你现在主要用洗衣液吗？还是有其他的一些？ | 1：我用洗衣液和洗衣粉一起用，因为我洗衣粉一直没用完，我加上觉得它波轮洗不干净，就一起用，我浸泡也是这个原因，我觉得它弄不干净，所以我就觉得泡一下可能会更好。 |
| M：你经过上次实验，你觉得滚筒洗的更干净，波轮洗的不干净。 | 1：我一直也觉得波轮肯定整体上不如那个。 |
| M：洗衣粉加洗衣液，量上你怎么处理呢？ | 1：我凭感觉。 |
| M：你平时三天洗一次的话，大概这个桶，就是10成的桶，你能有几成的衣服？ | 1：10成的衣服可能有3~4层。 |
| M：那就十分之三四这样的一个比例，这样的脏衣服你放多少洗衣粉和洗衣液？ | 1：我就真的是凭感觉，我在倒的时候会用手把衣服翻一转，尽量让它都粘着它。 |
| M：就是把洗衣液粘到干衣服上是吧？ | 1：对。 |
| M：再加水是吧？ | 1：对。 |
| M：你还会加一些什么消毒，柔顺的东西吗？ | 1：不会，因为它好麻烦，它不是自动投放了，它柔顺的话你还得比着它最后一次。 |
| M：所以这个好麻烦，你知道有自动投放这个事儿。 | 1：我知道。 |
| M：你有这个要求吗？ | 1：有倒是有，我觉得就一次性把它存在里面，每次自己放也挺好的。 |
| M：你还是期待有自动投放的，日常你按照你平时洗衣服用的最多的洗涤程序是哪个？ | 1：标准洗。 |
| M：还会调水位，时间什么的吗？ | 1：水位没有调。 |
| M：漂洗呢。 | 1：也没有，我感觉它不同模式，它可能水位就不一样，我主要是调模式，有快洗有标准，有家纺，还有一个浸泡，浸泡应该就是时间最长的。 |
| M：什么时候用标准？ | 1：正常的就是那种隔几天洗那种。 |
| M：什么时候用快洗？ | 1：就那种衣物少，比如说只有短袖或者衣服只是被穿了一天，出了一点汗。 |
| M：件数少和不脏的衣服，什么时候用家纺。 | 1：床单被罩。 |
| M：什么时候浸泡。 | 1：就脏的衣服的时候浸泡。 |
| M：如果10次里面标准能占到多少？ | 1：可能会占到6次左右。 |
| M：快洗。 | 1：快洗可能一次。 |
| M：家纺。 | 1：家纺的话可能两次。 |
| M：多久洗一次。 | 1：我平均床单两周换一次。 |
| M：浸泡。 | 1：浸泡的话也就一次左右。 |
| M：正常情况下都是用正常程序，您几乎不会调水位和刚才说的漂洗次数，洗涤次数等等这样的是吧。 | 1：对。 |
| M：你觉得目前的程序够用吗，有没有在哪个瞬间你觉得更需要一个什么样的程序？ | 1：我觉得像说的洗衣液和柔顺剂这种，不是投放。 |
| M：自动投放是吗？ | 1：功能吧，因为你如果现在要用柔顺剂的话，几乎没有办法使用。 |
| M：只能手动，等着它。 | 1：要不就洗过了，要不就放早了。 |
| M：正常情况下，这件衣服你标准洗多长时间。 | 1：标准洗应该是53左右。 |
| M：你洗衣服没有固定的时间点。 | 1：我没有。 |
| M：每次洗完都会晾吗？还是说有的时候会放在里头。 | 1：我有时候会放，有时候可能就忘了，比如说晚上10点过睡觉之前洗，明天再收。 |
| M：10次里有几次会忘记晾。 | 1：如果是忘隔夜的话，10次里面可能还是有3次左右。 |
| M：还挺高频的。 | 1：对，立马晾几乎没有，都是过一段时间。 |
| M：它现在的甩干效果怎么样？ | 1：甩的挺干的我觉得。 |
| M：但是都会有缠绕。 | 1：对，100%缠绕。 |
| M：很结实的那种吗，可以形容一下吗？ | 1：就不容易扯开，反正要费一点时间，有的时候还挺费力气的。 |
| M：所以你刚才说十分之四桶的这种比例你去洗，洗完了以后去晾的话需要多长时间。 | 1：我觉得就不要太快，就正常的速度，我觉得可能五六分钟。 |
| M：你晾衣服晾在哪里？ | 1：就在洗衣机上面。 |
| M：你这边好干吗？ | 1：挺好干的，我那边对面是空的。 |
| M：他洗完了是有提示音的。 | 1：很小声，滴滴滴那种。 |
| M：你洗衣机洗完了以后还会做清洁吗？ | 1：不会，我一般可能过个两三个月清洁一次。 |
| M：深度清洁一下是吧？ | 1：就用液体。 |
| M：你用什么程序去做清理？是普通洗吗？ | 1：我之前就研没研究对，比如说你要用浸泡的模式或者快洗，它可能过几分钟就把液体给冲走了，用浸泡的模式，我用浸泡。 |
| M：觉得要快洗的话它就冲走了，达不到洗涤效果了，它是有滤网的，你知道吗？ | 1：我知道。 |
| M：你多久清一次。 | 1：每次都清。 |
| M：去年什么时候到手的机器？ | 1：23年。 |
| M：一年了，23年买到，现在的话你综合下来，你对这台机器打一个满意度分数，对于美的的这块1800的波轮洗衣机，综合它的外观面板的设计操作、产品的功能、程序、使用效果、容量、性能，如果它表现得非常好，可以打到10分，如果表现得非常不好，可以打到0分，你给它打几分。 | 1：我打8分。 |
| M：扣掉2分扣在哪里？ | 1：一个是我觉得洗的不干净，还有一个我觉得目前整体的感觉让我觉得跟现在的产品有一点断层有点跟不上，就我买的。就跟现在的波轮也有点比不上，比如说刚才说除螨除菌或者自动投放这些，我觉得有点断层。 |
| M：可能在配置上没有那么全面，还有别的吗？ | 1：还有扣分的原因就是我觉得没有很好的自清洁那种，也是一个很费力的事儿。 |
| M：前面还说了两个点，一个是自动投放，没有自动投放和缠绕，这两个方面是吧？ | 1：对。 |
| M：整体下来你觉得有没有超预期，比如说你可能当时买的时候自己没有想那么多，但是做的还比较好的部分。 | 1：它甩的比较干，反正我睡觉比较浅，它吵不到我，因为我可能是把三道门都关了，我的卧室门厨房的门，洗衣间的门，洗衣间的窗户。 |
| M：到目前为止有遇到过使用上的一些故障或者是问题吗？ | 1：故障我倒没有遇到，问题的话，觉得滤网，虽然滤网可以清，但是在滤网的卡口那里，有时候肉眼可见里面是可能有脏东西，但是我也不知道怎么去处理。 |
| M：现在清不掉是吧？ | 1：颜色它没有变化，即便用的液体之后，所以我在想是不是那种液体不管用，还是得拆下来洗那些东西。 |
| M：会有这个担心是吧？ | 1：对，还有有的时候因为不能及时晾，我几乎都不会及时晾，我觉得如果它能够检测到能够有那种防臭，因为放久了就会臭，有那种功能的话，比如说是3个小时4个小时，我觉得这种还是可以，让它没有一些异味。 |
| M：这边的洗衣机用的比较久，你德阳的小天鹅的洗烘一体机，就4500的，你用过的次数多吗？ | 1：我用是在手机上用，我也没看到过，我几乎很少回去。 |
| M：都是在手机上，你外婆每次洗衣服你都要给她开，你给她操作。 | 1：对，因为我去洗过我也用不来。 |
| M：我知道，你的意思是每次外婆会给你打电话，我今天要洗衣服了。 | 1：她也不是每天洗，洗的时候只需要把东西打开放进去，如果下雨，我就帮她一起。 |
| M：每次都这样操作。 | 1：嗯，她们用不来，因为我也用不来，我跟我妈，我弄回来，当下有点像我那种去旅游，拍了很多照片，我没有及时去发或者处理，就一直存在手机里面，后来就不想管了。那个我当时安好了之后，过了一两个月她们才使用第一次，所以我也有点搞不懂该怎么按。客服也说不清楚，反正有手机APP，我就用那个APP了。 |
| M：所以说界面你没有花时间去学习它，但是手机上手非常容易。 | 1：手机上手非常容易，但是那个界面真的有点看不懂。 |
| M：所以外婆更看不懂了。 | 1：她不认识字，她不懂，我们真的都不懂。 |
| M：你为什么要给她买这么复杂的东西？ | 1：因为那个房子二楼是装修了的，灯这些都是智能的，虽然她们只注意一楼，但是有的时候我回去我会觉得二楼这种居住感更舒适，如果你让我在二楼放一个波轮，我觉得有点违和，我们一楼还有个波轮。 |
| M：外婆用那个吗？ | 1：洗那些布的时候会用，那个她自己会用，知道怎么按，还有半自动的也会用。 |
| M：但是你还是会给她买这么复杂的一个机器，为了违和这个事情是吧？ | 1：对，我觉得为了整体要统一一点。 |
| M：家具搭配我这样买的机器，你不会觉得麻烦，每次都要给外婆做操作。 | 1：也不麻烦，她们本来洗衣服频率也没我们高。 |
| M：你是不是每次还要说您今天洗的是什么衣服，我帮你选程序。 | 1：不会，基本上是用混合洗，它可以把水温加热到30度，好像可以水温加热。 |
| M：你不怕给她操作给坏了吗？ | 1：她衣服也不值钱。 |
| M：你给洗完了，你还会告诉她吗？ | 1：她自己知道，反正就一个多小时之后自己去看，她知道怎么开盖子。 |
| M：你会帮她做烘干吗？ | 1：她一般觉得没必要，觉得浪费钱，说就自己晾干。 |
| M：你自己回去用过吗？ | 1：我用，过年那几天我用了。 |
| M：过年是在德阳。 | 1：烘干的话它要烘很久，感觉如果衣服稍微多一点。 |
| M：烘过几次？ | 1：两三次、 |
| M：效果怎么样？ | 1：一般烘完了之后它会自动关机，再烘一次。 |
| M：为什么？ | 1：因为我那天帮住我们家亲戚烘，我那天晚上出去玩了，我也是在外面边玩，他跟我说我表侄女让我帮她洗衣服，把它放进去，结果烘完第一次之后没干，又烘了一次。 |
| M：你的意思说你当时选烘干那个程序它其实不干的，你烘两次以后才干。 | 1：对。 |
| M1：你表侄女也不会用那个洗衣机。 | 1：我就直接给她说的洗衣服给我发短信，所以就变成了这种模式了，因为我的这个也是接收到客服给我说的，他也没给我说懂，他就说了一句，总而言之反正手机更好更清楚。 |
| M：你回去用一下，你帮我也评价一下，如果10分满分的话，你给那个机器打多少分？ | 1：我给它打8.5。 |
| M：比这个要高了，高在哪里？ | 1：首先外观我觉得很好看。 |
| M：哪里好看。 | 1：它整体方方正正，摸起来没有塑料感，整体的材质搭配比较那个，有一定的仪式感，它透明的，它有一个叫蓝什么，看着它比较舒服。 |
| M：是有个灯是吧？ | 1：对，是有个灯，它那个泡沫会溢出来，它不是溢到底下，第一次用，我担心它会不会冲不掉。不满意的就是我除了第一次洗衣服，它不是有自动投放仓吗，单次使用就放在自己就顺着滑下去了，我以为那个地方是存储的地方，就到了很多。 |
| M：自动投放仓，就是存储。 | 1：不，拧开之后是存储的，就是单次使用的，我把单次使用的当存储的了，我就看到很多泡沫，后面使用的话，好像这几次我都没有看到有泡沫，因为后面就用的是自动投放，我不知道是洗衣机出了问题，还是因为第一次。因为第一次有泡沫，后面没怎么看到泡沫，我姐就说这个东西是不可靠，说你看都没有泡沫，我也不知道是怎么回事。还有不够简易明了，就是它的操作面。 |
| M：你爸爸妈妈现在在火车南站那个地方，那个是波轮还是滚筒？ | 1：那个是滚筒。 |
| M：那个你也用。 | 1：我都不在那里住，我几乎不回去。 |
| M：你说的界面复杂，咱得用相对而言，你不能拿波轮的界面跟滚筒比，如果那个滚筒跟那个滚筒比呢。 | 1：那个要简单一点。 |
| M：所以小天鹅这个还是复杂的。 | 1：对，小天鹅买的是小蓝鲸2.0。 |
| M：自动投放这个事情，它是有两个仓，那个仓是投放的，那个是一次性的，一个储存，应该是那样左右的。 | 1：不，它都是一样的，左边的是洗衣液，右边的是柔顺剂，只是左边它会分两个，一个斜坡直接就滑下去了。 |
| M：所以你现在知道了是吗？ | 1：对。 |
| M：你是外婆每次自己，她会填吗？ | 1：不会填，我们里面存的有。 |
| M：那个没有那么久，你多久回去一次？ | 1：我可能两个多月，两个半月，但是每次她会填。 |
| M：我们看一下你这个机器。 | 1：我就把衣服就这样放在里面。 |
| M：这个颜色你觉得好看吗？ | 1：我觉得还可以，不是全白的就行。 |
| M：为什么不喜欢全白？ | 1：全白我感觉就显得太脏了，这个已经感觉很脏了。 |
| M：你刚才说的它界面非常简单，你再给我形容一下。 | 1：这里你能看到它的这些东西。 |
| M：哪些东西是简洁的，从你的角度。 | 1：像标准快洗，浸泡，强洗。 |
| M：后面这个数字是什么意思？ | 1：时间，但是我没有用过单脱水，我也几乎上只按程序，开关和暂停三个按钮。 |
| M：开机，程序，启动。 | 1：对，我不按水位键。 |
| M：其他都不动了。 | 1：没有其他的键，只有多一个水位。 |
| M：从来不动，是吧，它应该有个分跟档。 | 1：对，我记得我当时第一次用的时候没看懂，后来我再也没用了。 |
| M：这个分跟档看不懂。 | 1：对，它分如果你不选水位的话，它这个分就是时间，像现在就是标准模式。 |
| M：这个档你看不懂。 | 1：对。 |
| M：所以你看不懂就不动了，你说的简单，就是说它有时间和这个名称，一目了然，是这个意思吗？ | 1：对。 |
| M：其他的你都不用，强洗柔洗家纺，这些你都不用，是什么原因？ | 1：强洗我偶尔要用，太脏了的话，我又不想用浸泡模式就会。 |
| M：也是跟脏衣服是一样的，只是浸泡的话你是愿意泡一下的时候，它俩是有点接近的，桶干燥用过吗？ | 1：没有。 |
| M：你怎么理解这个程序？ | 1：不让它太潮湿。 |
| M：你有这个需求吗？ | 1：没有。 |
| M：这儿有个自清洗和双髋是什么意思，你知道吗？ | 1：它可以自己清洗，但是我觉得要找到它比较那个，我觉得不简单，因为按键只有这几个，我知道写的有个自清洗，我理解的是好像是不需要任何操作，是不是自己就在我都不知道的情况下它就清洗了，我也不太信任这种感觉。 |
| M：这种是带按钮式的，现在市场上还有触摸屏的，你对这种触摸屏的和按钮的有偏好吗？ | 1：在波轮上我比较喜欢按钮的。 |
| M：这是适配的，你平时直接这么倒，脏衣服也就这样放是吧？ | 1：对。 |
| M1：你喜欢浸泡，浸泡多长时间？ | 1：它自己弄，我也不知道它浸泡多久，它自动的。 |
| M1：但是你不是说觉得它浸泡时间不够吗？ | 1：如果我不想用洗衣机的浸泡模式，如果我想自己浸泡，我就自己泡。 |
| M：那个桶在哪里。 | 1：卫生间。 |
| M1：这个上盖它其实是一个半透明的，你会不会看一下洗衣机它的运行状态？ | 1：我不看，我只看滚筒的看着比较有意思，我不看这个，这好脏，我都看不清楚。 |
| M：也不擦。 | 1：我擦了，它有水锈好像。 |
| M：擦不干净。 | 1：对。 |
| M：当时说磨砂是哪块？ | 1：我说的不是这个，我说我那个海尔的磨砂。 |
| M：海尔的磨砂是哪块？ | 1：这一小块，它跟面板的材料不是一样的。 |
| M1：就是那种全开的盖，有那种半开的。 | 1：我知道，那个好窄，这个就算全开的，半开的我知道，我觉得有点窄。 |
| M：这算是方方正正不突兀的。 |  |
| M1：我刚看你看那个机器，弄那个程序的时候，它显示那个数字是对应的那些程序后面的时长，你得根据显示的时间来判断它是到了哪个程序。 | 1：对，我感觉用了一年多我都有印象了，反正49还是53是标准，81是浸泡。 |
| M1：你有没有觉得这样不方便，你需要看这个时间，再去对。 | 1：有，因为有的时候按过了，你就得重新按一遍，比如说它有8个模式，你明明是想用第二个模式，但是你按快了按了三下，就到第三个，你就得一直按，第二次可能又按过了，再按一次，有一点点我觉得。 |
| M1：还有你这个机器它是这种白色的机身，就是发白的这种机身，你说你不喜欢整机白，黑色的，你是喜欢这种白色的机身吗？ | 1：也不，我只希望它不要纯白就行。 |
| M：你当时看的海尔的它是个什么颜色？ | 1：它就是白色的面积要比这一款要偏大一点，它要更白一点，我觉得这款它旁边要算灰色一点的，那一款它有点算纯白。 |
| M：那就是顶盖上也都是白的了。 | 1：应该也不算白，它就是那种也有点偏透明，但是没这么黑，它的两侧的话要更白一点。 |
| M：那样不更整体吗？ | 1：我觉得不好看。 |
| M：一定要这种偏差吗。 | 1：对，我觉得有双色的那种。 |
| M1：你当时买的时候有很多洗衣机，它的整机都是深色的那种灰色的。 | 1：我看过。 |
| M1：你觉得那种好看吗？ | 1：那种也可以，就是去年小天鹅整机都是黑色的。 |
| M：德阳的是什么颜色？ | 1：那个就是。 |
| M：深色的。 | 1：对，就一楼的滚筒好像也是一个浅色一个深色，它不都是白色的。 |
| M1：比如说这种整机深色的机器，这种是整机深色的，这个是一种白的，你也可以想象成你那个，这种深色跟你那种的，你会觉得哪种好看？ | 1：我觉得这种要好看一点，当时海尔的就有点像这种。 |
| M：这个你就不喜欢了，就上面太白了是不是？ | 1：对。 |
| M1：当时你是没有见到这种，所以你是只能。 | 1：对，我当时没有看到全部都是那个。 |
| M：所以这三个这是第一，这个第二，这个第三。 | 1：对。 |
| M1：这两个外观其实更喜欢这种整机深色的。 | 1：对。 |
| M1：你有没有觉得上盖的这种设计跟这块的设计，跟这一块不一样，这种的设计的话你觉得哪种好看？ | 1：我没有太看得出来这种是哪一种感觉。 |
| M1：就是那种稍微圆润一点。 | 1：还是翻起来的对吧。 |
| M1：它这个其实是你那种一体的，直接上来的，这一块它会更简洁一点。 | 1：它盖子是不是要高一点，不是一个平面。 |
| M1：是一个平面。 | 1：我选这种。 |
| M1：你刚刚提到关于洗衣机智能化这一块，你觉得你不想要一个单独的智能的洗衣机，因为你家里其他的设备都没有带WiFi。比如说我这个智能洗衣机，连上了以后你可以直接用手机来操作这个程序，你有没有觉得这种拿着手机操作会比这样更方便一点？ | 1：如果是这样子的话，我觉得还是可以，刚才我说的只是针对于买小米，如果你有一个单独的产品，可以很简便的跟手机去连，我觉得还是可以。 |
| M1：你会为了这个溢价多少钱，就1000块钱左右的机器的话。 | 1：假设1800的机器只是带有个手机操控，我觉得就100块钱吧，因为可能就是一个蓝牙模块。 |
| M：如果在你这个基础上加防缠绕，你愿意加多少钱？ | 1：防缠绕这个功能我不知道它怎么实现，可能我会和WiFi一共加起来可能350左右。 |
| M：比如说防缠绕功能，它在页面上宣传的是它用这种水流的方式可以给你实现。 | 1：我不懂它水流怎么实现的，反正无所谓，它实现了就行了。 |
| M1：只要有这个宣传点，看结果就行。 | 1：嗯。 |
| M2：刚才你提过在家里的洗衣机是可以除菌的，是关注除菌的，但是这个洗衣机你觉得除菌没有必要，你只需要抗菌。 | 1：对。 |
| M：担心实现不了是吗？ | 1：我是担心它除菌本身就是效果也不怎么样，只是噱头，但是抗菌的话可以从材料上去做深耕。 |
| M1：但是你家里洗衣机是有除菌的功能。 | 1：因为它贵一点。 |
| M1：还是价格在这儿。 | 1：对。 |
| M2：还有一个问题，你觉得波轮洗衣机你的最低预算会是多少，你过渡期间。 | 1：原意买的波轮，最便宜的波轮。 |
| M2：对，多少以下的你觉得信任。 | 1：可能一千二三左右，我觉得是最低的。 |
| M：最贵不超过多少钱？ | 1：最贵不超过2000我觉得。 |
| M：最后一个部分，针对前面咱们聊的一个品牌，咱们再继续聊一下，leader，其实咱们俩前面聊了很多了，关于leader这个品牌。其实你感觉的是挺对的，它确实是一个相对在这之前确实是比较小众的品牌，是因为它很长一段时间，它没有定位成一个就是说潮牌或者大众，可能在某一个细分领域一直在深耕，确实有这样的一个品牌动作的历史，它是海尔集团旗下的一个品牌，这个背景你知道吗？它并不是一个白牌，这一点是有问题的，就是说海尔它。 | 1：是才收购的吗？ |
| M：不是，它一直都是，但是确实很独立，自己在做，但是海尔集团在2024年，大概2023，2024给它做了一个重新的品牌升级，现在是定位针对年轻人了，它过去叫统帅，它现在只叫leader了，没有统帅这个名字了，以后可能就叫leader了，精准定位的是年轻人群。比如说刚步入社会的租房大学毕业生，人生的第一套房，可能还有跟您这种过渡型住房的一些群体，所以在海尔集团它接下来品牌会做一系列升级，计划就是为Z时代打造年轻的家庭品牌，志在成为年轻人的生活养成伙伴，就这样的一个逻辑，所以对如果像我这样说，他调整了这样的一个定位之后，你觉得你对这个品牌怎么看？或者说你期待它在做电器方面应该有哪些特征，或者说你觉得它应该做到什么程度？ | 1：首先我觉得还是应该去让大众知道吧。 |
| M：认知度这个事儿。 | 1：首先知道它本身，然后知道跟那个之间的关系，就好像小天鹅也是独立发展的，但是我是怎么知道的，我是用APP我才发现的，我就发现海尔下面应该还有一个应该是空调还是冰箱。 |
| M：卡萨帝。 | 1：不是，除了卡萨帝，还有一个就是高端的那种洗衣机。 |
| M：COLMO。 | 1：对，我觉得这些东西可能普通大众就比较难以认知，像安踏收购的飞乐也是一样的，我觉得可以首先在这方面认知高一点，其次我觉得最核心的是产品竞争力，我觉得下放技术还是要到位。 |
| M：就是说海尔的核心竞争力一定要给它做加法，是这个意思吧，或保障，保驾护航。 | 1：对，第三个是因为这个品牌，说现在做年轻人的，什么类似于我这种过渡性，年轻人第一套房，我觉得年轻人第一套房可能不会买。因为我觉得如果买了房之后就只有第一套房和非第一套房的概念，不会有什么年轻人的第一套房，中年人的第一套房。 |
| M：就是全世界人的第一套房是吗，全体人民的第一套房。 | 1：是统帅，我想着你说第一套房要用波轮。 |
| M：不是波轮，它是这个品牌，它旗下其实不仅仅有洗衣机，首先洗衣机里面它是波轮滚筒，干衣机洗烘套，还有迷你洗衣机，全有。 | 1：因为之前我觉得它就是在下沉市场做发力要多一点，我觉得这个印象改变还是需要时间和策略的。 |
| M：从下沉到现在的转型，你的意思说还是需要赶紧去改变大家对它的观念。 | 1：对，首先商场里面的点位它就不够。 |
| M：年轻人都不去商场不是吗？ | 1：我觉得我喜欢去买菜，我就可以看到，比如说现在比较火的那种什么扫地机器人，还有学习机这一类的产品，还有新能源汽车在商场里的点位是很多的。洗衣机没有看到过，小米是因为它是在小米店里面有的，所以我觉得要在这些方面。不然的话如果只有去乡镇上才能看得到，或者只有在互联网才能看得到，我觉得是一个很单一的渠道。 |
| M：还有别的吗？ | 1：差不多吧。 |
| M：如果是它做洗衣机、滚筒洗衣机、波轮洗衣机你也可以提期待。 | 1：如果怎么。 |
| M：做洗衣机，它的洗衣机，您可以提一下期待，比如说它的外观，它的功能，比如说它的一些技术特性上，你有期待吗？ | 1：外观的话，我还是希望它有自己的特色，跟一些目前主流的这些东西有一定区分，因为是独立运营，我觉得不管在产品的设计感上。虽然刚才我说我喜欢那种黑色或者深色的，但我觉得现在主流产品基本上都是那一个颜色，如果有不一样的一些设计点或者说颜色搭配，可能还是会比较受欢迎的，当然这个可能根据现在的装修风格主要集中在哪些。第二个就是我觉得产品的功能特点，像全部下放不太可能，但我觉得他应该找准年轻人的需求的痛点，比如说觉得防缠绕就是一个点，你下放肯定不可能全部都下放得了，也不利于产品的阶梯定价，就一些核心的点，比如说之前奔驰的S它也往C级上面下放了一些类似的设计风格语言这些之类的。 |
| M：下放要抓准一些核心，能打动年轻人的点。 | 1：不能图多，差不多就这些，比如说加入一些什么，我不知道统帅有没有加入，去年的年底的国补，应该都有，就是在这些大政策上面多一点。 |
| M：如果定价或者说它的定位区间上下限上，如果波轮的话，如果是刚才按照我这个介绍和刚才咱们打法的话，你觉得它价格上下限应该在多少钱？刚才你说波轮预算是1200~2000，如果是统帅的波轮的话，你觉得针对年轻人的他应该价格是？ | 1：刚刚说到的那些点成立的话。 |
| M：对。 | 1：我觉得1500~2300左右。 |
| M：要高一点了。 | 1：对。 |
| M：如果是滚筒呢，拿洗烘一体机比。 | 1：我觉得可能在3600~5000。 |
| M：营销上有没有一些建议，你平时看小红书看的比较多是吧，还有别的吗？ | 1：我看公众号。 |
| M：如果说在小红书上，你觉得leader的什么样的内容可能会吸引到你的浏览。 | 1：还是更多的那种用户自发分享的那种，我觉得在这种内容上我会看的比较久一点，或者说是一些带话题的活动。 |
| M：比如说什么样的话题活动。 | 1：比如说我能想到一些茶饮行业，比如说之前霸王茶姬跟一些文旅方面的，不一定是联名。 |
| M：就是联合的一些话题。 | 1：对。 |
| M：联名你觉得合适吗？ | 1：我没想到跟什么联，我没有看到过这种大家电联名。 |
| M：比如说动漫，游戏这些你觉得。 | 1：好像没有。 |
| M：跨界合作上，你觉得有没有一些。 | 1：怎么跨界合作，是什么概念？ |
| M：比如说跟汽车，比如说跟茶饮或者都有可能。 | 1：我觉得好像不太很搭边。 |
| M：线下如果搞一些活动的话，如果你愿意参与或者你能吸引到年轻人参与的话，会是哪类活动？ | 1：线下的话我觉得还是比如说一些什么家电日，或者跟一些类似于苏宁电器，京东电器这样的商场的合作。 |
| M：年轻人会去吗？ | 1：我觉得会，比如说在一个商场的主核心C位有一些类似于话题，主要目的并不是卖出去，就是提高曝光率。 |
| M：现在看下来，其实你刚才说的美的、小天鹅、海尔、统帅都有可能选的可能性。如果说接下来在这套房或者你再买的话，哪个品牌的优选率会更高一点？ | 1：我觉得还是可能要看它具体的产品，反正可能还是会集中在刚刚的这几个品牌里面。 |
| M：如果你现在这台洗衣机，如果身边有朋友说买波轮，你会推荐给身边朋友的可能性有多大，1~10分。 | 1：推荐这一款，我觉得这可能过时了。 |
| M：就不会推了，那小蓝鲸2.0呢。 | 1：那个还会推。 |
| M：可能性有多大？ | 1：8分。 |
| M：经过今天刚才咱们聊的话题，如果leader的洗衣机做到了刚才你提到的一些点，你选择它的可能性有多大。 | 1：可能会打8分。 |
| M：好，谢谢。 |  |

手机屏幕的截图

低可信度描述已自动生成