

2024-

# 2030年抽油烟机行业市场现状供需分析及重点企业投资评估 规划分析研究报告

|                     |    |
|---------------------|----|
| 摘要.....             | 2  |
| 第一章 抽油烟机市场供需现状..... | 2  |
| 一、 供需基本情况分析.....    | 2  |
| 二、 地区市场需求对比.....    | 3  |
| 三、 消费者需求特点剖析.....   | 4  |
| 第二章 抽油烟机行业竞争格局..... | 5  |
| 一、 主要厂商市场占有率.....   | 5  |
| 二、 竞争格局及发展趋势.....   | 6  |
| 三、 竞争策略差异分析.....    | 7  |
| 第三章 重点企业剖析.....     | 8  |
| 一、 企业基本情况介绍.....    | 8  |
| 二、 产品线与市场定位.....    | 8  |
| 三、 销售网络与渠道分析.....   | 9  |
| 四、 创新能力和研发投入.....   | 10 |
| 第四章 市场供需趋势预测.....   | 10 |
| 一、 供需变化驱动因素.....    | 10 |
| 二、 短期与中长期趋势分析.....  | 11 |
| 三、 潜在增长点探索.....     | 12 |

|                      |    |
|----------------------|----|
| 第五章 投资战略规划建议 .....   | 13 |
| 一、 行业投资机会分析 .....    | 13 |
| 二、 投资风险评估与规避 .....   | 13 |
| 三、 战略规划与实施方案 .....   | 14 |
| 第六章 行业政策环境分析 .....   | 15 |
| 一、 相关政策法规概述 .....    | 15 |
| 二、 政策对行业发展的影响 .....  | 16 |
| 三、 未来政策走向预测 .....    | 17 |
| 第七章 技术创新与智能化发展 ..... | 18 |
| 一、 当前技术创新动态 .....    | 18 |
| 二、 智能化发展趋势 .....     | 19 |
| 三、 技术变革对市场的影响 .....  | 19 |
| 第八章 市场营销策略探讨 .....   | 20 |
| 一、 目标市场定位与细分 .....   | 20 |
| 二、 营销策略组合与实施 .....   | 21 |
| 三、 品牌建设与推广途径 .....   | 22 |
| 第九章 行业面临的挑战与机遇 ..... | 23 |
| 一、 国内外市场环境变化 .....   | 23 |
| 二、 行业内部挑战与应对策略 ..... | 24 |
| 三、 新兴市场与业务拓展机遇 ..... | 25 |
| 参考信息 .....           | 26 |

## 摘要

本文主要介绍了抽油烟机行业的市场营销策略，包括目标市场定位与细分、营销策略组合与实施以及品牌建设与推广途径。同时，分析了国内外市场环境变化和行业内部挑战，提出了相应的应对策略。文章还展望了新兴市场与业务拓展机遇，

强调了在城镇化进程加速、智能家居趋势和定制化服务需求下，企业应如何抓住机遇，拓展市场。此外，文章还强调了技术创新、成本控制和品牌建设在市场竞争中的重要性，为企业提供了有价值的参考和启示。

## 第一章 抽油烟机市场供需现状

### 一、供需基本情况分析

在当前的厨电市场格局中，抽油烟机作为厨房环境改善的关键设备，其市场规模与增长态势备受关注。随着人们对生活品质要求的提升，特别是家居环境的改善，抽油烟机市场展现出了旺盛的生命力和持续的增长潜力。

**市场规模与增长：**近年来，我国抽油烟机市场呈现出稳步增长的趋势。随着消费者对健康生活的追求和对家居环境的重视，抽油烟机逐渐成为厨房不可或缺的设备之一。据统计，当前抽油烟机市场规模已达到数百亿元，且保持着稳定的增长态势。这一增长态势背后，既有房地产市场的稳定增长作为支撑，也有消费者对厨房环境要求提高的推动。<sup>[1]</sup>中提到，传统厨电品牌如老板电器曾凭借其在传统厨电领域的强大实力实现了营收的快速增长，然而随着市场环境的变化，这一高增长时代已逐渐落幕。然而，在抽油烟机领域，其市场规模的稳步增长仍预示着该领域具有持续的发展潜力和广阔的市场前景。

**供给结构分析：**抽油烟机市场的供给主体多元化，包括国内外知名品牌、中小企业以及部分代工企业。这些企业通过技术创新、品质提升和品牌建设，不断推出各具特色的产品，以满足消费者多样化的需求。例如，华帝、方太等品牌在抽油烟机市场上占据重要地位，其产品的技术创新和品质保障赢得了消费者的信赖。同时，随着市场竞争的加剧，一些企业开始注重产品差异化和服务升级，以提高市场竞争力。这种供给结构的多元化和差异化，使得抽油烟机市场呈现出繁荣的竞争态势。

**供需平衡状况：**目前，抽油烟机市场供需基本平衡。随着市场规模的扩大和消费者需求的增加，供给能力不断提升，市场供应充足。企业通过技术创新和品质提升，不断提高产品的性能和品质，以满足消费者日益增长的需求。然而，在部分细分市场，如高端市场，仍存在供给不足的情况。这要求企业加大投入和研发力度，以满足消费者对高品质产品的需求。<sup>[2]</sup>中提到，在厨电行业的存量博弈时代，头部企

业依靠技术实力和产能实力在刚需和品需方面占据优势，而抽油烟机作为其中的重要品类，也面临着这样的市场格局。<sup>[3]</sup>

## 二、地区市场需求对比

随着国内经济的持续发展和消费水平的提升，不同地域对抽油烟机的需求呈现出多元化的特点。抽油烟机作为现代厨房的必备设备，其市场需求受到多种因素的共同影响，包括地域经济发展、消费习惯、生活水平以及行业发展趋势等。

在一二线城市，作为经济发展的领头羊和人口聚集的热点，对抽油烟机的需求持续旺盛。这里的消费者更加关注产品的品质、性能和外观设计，对高端、智能化产品有着强烈的需求。他们倾向于选择具有先进技术、智能化操作以及精美外观的抽油烟机产品，以满足其对于高品质生活的追求。随着智能家居的普及，一二线城市的消费者对抽油烟机的智能化、个性化需求也在不断增长，追求与家庭其他智能设备的互联互通，实现更便捷的厨房生活体验。

而在三四线城市，虽然经济发展相对滞后，但消费者对抽油烟机的需求也在稳步增长。这些城市的消费者更注重产品的性价比和实用性，对中端、经济型产品更为青睐。他们希望购买的抽油烟机能够具备良好的性能，同时价格相对亲民，满足日常使用需求。随着城市化进程的加速和居民生活水平的提高，三四线城市对抽油烟机的需求潜力巨大。

农村地区虽然对抽油烟机的需求相对较低，但近年来也在逐步增加。这些地区的消费者更加关注产品的实用性和耐用性，对价格相对敏感。他们希望购买的抽油烟机能够长时间稳定运行，解决厨房油烟问题，同时价格适中，符合其经济能力。

行业发展趋势也对抽油烟机的市场需求产生了重要影响。当前，超薄机身和近吸烟渍的油烟机已经成为行业的发展趋势，得到了消费者的广泛认可。这种类型的抽油烟机不仅外观时尚、易于安装，而且具有更好的吸烟效果，有效解决了厨房油烟问题。例如，华帝联合中国家电研究院等机构发布的《中国厨电产品纤薄化发展报告——

油烟机品类趋势洞察》中，对超薄油烟机进行了明确定义，并指出其健康有序、规范化发展的重要性。同时，一些敏锐的商家也抓住了这一消费动态，对产品进行升级换代，以满足市场需求。

不同地域对抽油烟机的需求呈现出多样化的特点。在未来，随着科技的进步和消费者需求的不断升级，抽油烟机市场将会呈现出更加多元化、个性化的发展趋势。<sup>[3][4][5]</sup>

### 三、消费者需求特点剖析

随着现代生活品质的提升，厨房电器作为家庭生活中不可或缺的一部分，其市场需求和消费者期望也在不断升级。在抽油烟机领域，消费者对于产品的品质、性能、智能化以及外观设计等方面的要求愈发严苛，这为行业带来了新的挑战与机遇。

在品质与性能方面，消费者对抽油烟机的期望是高效且可靠的。现代厨房环境中，油烟和异味不仅影响烹饪体验，更对居住者的健康构成潜在威胁。因此，消费者期望抽油烟机能够迅速、有效地排除油烟和异味，保持厨房空气的清新。同时，随着环保意识的增强，产品的噪音、能耗等性能指标也成为消费者关注的重点。他们希望抽油烟机在使用过程中能够尽可能减少噪音污染，降低能耗，实现绿色环保的目标。<sup>[6]</sup>

智能化已经成为现代家居的新趋势，抽油烟机市场也不例外。消费者对于抽油烟机的智能化需求日益强烈，他们希望产品能够具备远程控制、语音控制等智能化功能，以提高使用的便捷性和舒适度。通过智能化技术，消费者可以随时随地控制抽油烟机的运行状态，无需亲自到厨房操作，大大提升了使用的便捷性。同时，智能化技术还可以根据烹饪过程中的油烟情况自动调节抽油烟机的运行参数，实现更加精准的控制效果。<sup>[7]</sup>

在外观设计方面，现代厨房不仅是烹饪的场所，更是展示居住者品味和生活品质的重要空间。因此，消费者对于抽油烟机的外观设计要求也越来越高。他们希望产品能够与厨房装修风格相协调，提升厨房的整体美观度。同时，产品的材质、颜色等细节设计也是消费者关注的重点。他们希望抽油烟机能够展现出高品质和时尚感，成为厨房中的一道亮丽风景线。

最后，售后服务质量对于消费者来说同样至关重要。在购买抽油烟机时，消费者会关注企业提供的售后服务支持是否及时、专业。他们希望企业能够

建立完善的售后服务体系，解决在使用过程中遇到的问题和困难。同时，企业还应该提供定期维护和保养服务，确保抽油烟机的长期稳定运行。<sup>[7]</sup>

随着消费者需求的不断变化和升级，抽油烟机市场正面临着新的发展机遇和挑战。企业需要不断创新和进步，提升产品的品质、性能和智能化水平，以满足消费者的多样化需求。同时，企业还应该注重售后服务质量的提升，建立良好的客户关系，为企业的长期发展打下坚实的基础。

## 第二章 抽油烟机行业竞争格局

### 一、 主要厂商市场占有率

随着厨房电器市场的不断成熟，消费者对抽油烟机的需求日益精细化与多元化。在此背景下，各大品牌纷纷通过技术革新与品质提升来争夺市场份额。特别是老板电器和方太集团，作为行业的佼佼者，凭借其强大的技术实力与卓越的品质，在抽油烟机市场占据显著地位。

#### 老板电器

老板电器，作为厨房电器领域的佼佼者，其在抽油烟机市场的表现尤为突出。依托丰富的产品线与强大的技术实力，老板电器不断推出具有核心技术和专利的新产品，如领先的油烟分离技术和大吸力技术等，满足了消费者对于高效、健康、环保的厨房环境需求。在高端市场，老板电器的抽油烟机凭借卓越的性能与品质，赢得了众多消费者的青睐，市场占有率稳步提升。

#### 方太集团

方太油烟机，作为高端厨电品牌的代表，以其卓越的品质和创新能力，在市场中树立了良好的口碑。该品牌不仅关注产品的外观设计，更注重产品的实用性与功能性。在净化效果、噪音控制等方面，方太油烟机均展现出卓越的性能，赢得了消费者的广泛好评。在高端市场，方太油烟机的市场占有率超过30%，显示出其在该领域的强劲实力。

#### 其他品牌

除了老板电器和方太集团外，抽油烟机市场还存在众多其他品牌，如美的、海尔、西门子等。这些品牌通过技术创新、品质提升和营销策略等手段，在市场中占据一定的份额。特别是在中低端市场，这些品牌凭借其性价比优势，获

得了广泛的消费者基础。然而，随着消费者对品质与技术的要求日益提高，这些品牌仍需不断创新与提升，以满足市场需求。<sup>[2][8]</sup>

## 二、竞争格局及发展趋势

随着中国经济社会的快速发展和居民生活水平的提高，中国抽油烟机行业正迎来前所未有的发展机遇。在此背景下，对中国抽油烟机行业的市场竞争格局、发展趋势进行深入分析，对于行业内企业及相关利益方具有重要意义。

当前，中国抽油烟机行业呈现出较为集中的市场格局，尤其是以老板电器和方太集团为代表的双寡头企业，其品牌知名度、市场份额和技术实力均处于领先地位，形成了一定的市场垄断局面。这两家企业在技术研发、产品创新、渠道拓展等方面持续投入，不仅提升了自身的市场竞争力，也对整个行业的发展产生了深远影响。<sup>[9]</sup>

然而，尽管双寡头企业占据主导地位，但市场上的竞争仍然激烈。众多其他品牌通过不断的技术创新、品质提升和营销策略的调整，试图打破双寡头企业的市场垄断，获取更多的市场份额。同时，互联网的发展为新兴品牌提供了更多的展示平台和销售渠道，进一步加剧了市场竞争的激烈程度。

展望未来，中国抽油烟机行业仍将保持快速增长的态势。随着人们生活水平的提高和健康意识的增强，对厨房环境的要求也日益提高，这将推动抽油烟机市场的持续发展。智能化、节能环保和个性化设计将成为行业发展的重要趋势，引领着抽油烟机市场向更加多元化、个性化的方向发展。随着中国城镇化建设的不断推进，城市人口的快速增长也将为抽油烟机市场带来新的增长动力。<sup>[8]</sup>

## 三、竞争策略差异分析

技术创新方面，作为抽油烟机企业竞争的核心，技术创新的投入和成果成为衡量企业竞争力的关键指标。以华帝为例，其推出的“新氧烟机”不仅为消费者提供了更优的厨房油烟解决方案，更在行业内实现了技术突破，为烟机未来高端化升级开拓了全新视角。这种技术创新不仅提升了华帝的市场竞争力，也为整个行业的发展树立了标杆<sup>[7]</sup>。同样，在本土厨电企业中，国产烟机在性能提升、形态升级、差异化功能等多方面取得了行业领先的技术突破，这均离不开技术创新的有力支撑<sup>[7]</sup>。

品牌建设方面，领先企业通常注重品牌形象的塑造和传播。通过广告、公关等手段提升品牌知名度和美誉度，进而增强消费者的品牌忠诚度。在抽油烟机行业中，品牌建设尤为重要，因为消费者对品牌的认知直接影响其购买决策。领先企业通过品牌建设，不仅提升了自身的市场地位，也为消费者提供了更加明确的购买选择。

营销策略方面，不同企业在营销策略方面的选择和运用存在差异。领先企业通常注重市场调研和消费者需求分析，制定有针对性的营销策略，以满足不同消费者的需求。例如，万和电气在618期间的全渠道销量突破18000台，这一成就便是对其营销策略的有力印证。万和电气通过精准的市场定位和营销策略，成功吸引了大量消费者的关注，进而实现了销售业绩的显著提升<sup>[10]</sup>。

最后，售后服务作为提升客户满意度和忠诚度的重要手段，也在抽油烟机行业中发挥着重要作用。领先企业通常注重售后服务的完善和提升，通过提供优质的售后服务来增强客户黏性。这种对售后服务的重视，不仅提升了企业的客户口碑，也为企业的长远发展奠定了坚实基础。

### 第三章 重点企业剖析

#### 一、企业基本情况介绍

在深入探讨某企业时，我们需全面剖析其企业背景、财务状况以及企业文化与价值观。以下是对该企业的详细分析：

企业背景与历程方面，该企业自创立以来，凭借对行业的深刻洞察和不懈追求，逐步确立了其在业界的地位。特别是在吸油烟机、燃气灶等传统厨电领域，该企业凭借强大的研发实力和市场运营能力，实现了营收的快速增长。然而，随着国家房地产调控政策的出台和疫情的影响，其营收增长率自2017年起明显放缓，行业地位面临挑战。但值得注意的是，该企业并未停止探索与创新，积极寻求在新兴品类如洗碗机、蒸烤一体机等领域的发展机遇，尽管目前在该领域的市场表现尚待提升<sup>[1]</sup>。

财务状况方面，我们对企业近年来的财务报表进行了细致分析。从营收、利润、资产、负债等关键财务指标来看，该企业在保持稳步增长的同时，也展现出了

较强的经济实力和稳定性。这种稳健的财务状况为企业未来的持续发展提供了坚实的基础。

企业文化与价值观方面，该企业始终坚持“以人为本”的核心价值观，致力于为员工提供优良的工作环境和发展空间，同时，也积极履行社会责任，以实际行动回馈社会。在愿景和使命的引领下，该企业不断追求卓越，努力成为行业的领军者，展现出其独特的经营理念和企业文化氛围。<sup>[11]</sup>

## 二、产品线与市场定位

在深入分析当前抽油烟机市场时，我们必须细致探讨各大企业在产品线、市场定位与策略，以及竞品分析与差异化策略方面的表现。

### 产品线概述

在当前市场中，企业推出的抽油烟机产品系列与型号日趋丰富。以万和电气为例，其产品线覆盖了从传统到高端的全系列产品，旨在满足不同消费者的需求。其中，万和电气的高端产品系列以其卓越的性能和独特的设计赢得了市场的广泛认可。此外，一些企业如华帝，也在产品形态升级和差异化功能方面取得了显著的技术突破，如超薄化设计和智能化控制等，这些特点使得其产品在市场上具有独特的竞争优势<sup>[3]</sup>。

### 市场定位与策略

各企业在抽油烟机市场中的定位各有不同。以万和电气为例，该企业致力于以科技温暖每一个家庭，其市场策略在于通过技术创新和优质的产品质量来赢得消费者的信任。在细分市场中，如燃气热水器和洗碗机等领域，万和电气也实现了突围，显示出其强大的市场竞争力<sup>[13]</sup>。

### 竞品分析与差异化策略

面对激烈的市场竞争，各企业纷纷寻求差异化策略以突出自身产品的优势。通过深入分析竞争对手的产品特点和市场策略，企业可以明确自身的差异化优势，并制定相应的竞争策略。例如，在性能提升、形态升级和智能化控制等方面，各企业都展现出了独特的创新实力，从而实现了与竞争对手的差异化竞争。

## 三、销售网络与渠道分析

在分析万和电气的销售网络布局及其渠道管理与优化策略时，我们可以看到该公司在多渠道曝光与线上线下融合方面取得了显著成效。

从销售网络布局的角度来看，万和电气通过全面的渠道布局，实现了从电视到网络，再到移动终端的全方位市场覆盖。这种布局不仅提升了市场能见度，也为品牌发展提供了广阔的空间。在特定活动期间，如618购物节，万和电气通过与热门影视剧《庆余年2》的合作，以及欧洲杯的转播合作，实现了品牌的高曝光度，据不完全统计，其总曝光量高达数亿，进一步增强了品牌影响力。

在渠道管理与优化方面，万和电气采用了有效的管理模式和优化策略。例如，其在618期间的销售策略不仅凸显了产品优势，也展示了其渠道整合和激励的能力。特别值得一提的是，万和电气的顶侧双吸油烟机在全渠道销量中取得了显著突破，这充分证明了其渠道策略的有效性以及消费者对产品的认可。这种成功不仅体现了万和电气在厨房电器领域的强大影响力，也为其后续的市场策略提供了有力的支撑。

最后，在线上与线下融合方面，万和电气通过创新的渠道融合策略，实现了销售网络的全面覆盖和高效运营。通过线上线下的有机结合，公司不仅提升了消费者购物体验，也为其市场拓展提供了更多的可能性。

#### 四、创新能力和研发投入

在分析华帝烟机在创新领域的表现时，我们可以从以下几个方面进行深入探讨：

关于创新能力概述，华帝烟机在技术研发、产品设计和制造工艺方面均展现出了卓越的创新力。特别是在“新氧烟机”的推出上，不仅为消费者提供了解决厨房油烟问题的新思路，更标志着华帝烟机在行业技术突破上的成功。这种创新力度的提升，不仅提升了华帝的品牌价值，也为整个行业的发展带来了新的动力。<sup>[7]</sup>

在研发投入与成果方面，华帝烟机一直保持着高度的投入。近年来，随着技术研发的深入，华帝不断加大对资金、人员和设备的投入，取得了显著的研发成果。例如，华帝新氧超薄烟机6210HS的推出，便是其研发投入的直观体现。该烟机采用了行业首创的一体式主机设计，实现了超薄美学与强悍性能完美结合，成为了市场上的一大亮点。<sup>[14]</sup>

再者，技术合作与产学研结合对华帝烟机的创新能力有着重要影响。通过与高校、科研机构等合作伙伴的紧密合作，华帝能够不断吸收行业前沿技术，加快产品迭代速度，提升产品竞争力。这种产学研结合的模式，不仅促进了华帝烟机技术的快速发展，也为整个行业的创新注入了新的活力。<sup>[15]</sup>

最后，从创新驱动发展战略的角度来看，华帝烟机始终坚持以创新为核心驱动力，不断推动产品升级和市场拓展。通过不断的技术创新和产品创新，华帝烟机不仅提升了产品竞争力，也拓展了市场份额，实现了可持续发展。

#### 第四章 市场供需趋势预测

##### 一、供需变化驱动因素

在当今的厨房电器市场中，抽油烟机作为厨房必备的设备之一，其发展趋势受多重因素共同驱动。以下是对影响抽油烟机市场发展的几个关键因素的深入分析：

##### 消费者需求升级

随着生活品质的提升，消费者对于厨房环境的舒适度和健康性有了更高的要求。这种需求推动了抽油烟机技术的不断创新与升级。消费者对于抽油烟机的性能、外观、噪音控制等方面提出了更高的要求，这些要素已成为影响消费者购买决策的重要因素。例如，高效、智能、环保的抽油烟机逐渐成为市场的主流，满足了消费者对于舒适、健康厨房环境的需求。同时，随着90后、00后年轻人群逐渐成为消费市场的主体，他们的消费观念更加理性，追求“物有所值”和“买精买好”，这进一步推动了抽油烟机市场的品质升级和技术创新<sup>[2]</sup>。

##### 房地产市场发展

房地产市场的繁荣对抽油烟机市场的影响不容忽视。随着新建住宅和商业地产项目的不断增加，厨房电器作为家居装修的重要组成部分，其市场需求也随之增长。抽油烟机作为厨房电器的关键产品之一，其市场需求也呈现出稳步增长的趋势。二手房市场的活跃也带动了抽油烟机的更新换代需求，推动了市场的进一步发展。

##### 政策法规推动

政府对环保和节能的政策要求不断提高，对抽油烟机行业产生了深远的影响。符合环保标准的节能型抽油烟机成为市场的新宠，这不仅满

足了政府的政策要求，也符合了消费者的实际需求。这种趋势推动了抽油烟机行业向绿色、低碳方向发展，促进了市场的可持续发展。<sup>[16]</sup>

## 二、短期与中长期趋势分析

在深入分析抽油烟机市场的短期与中长期趋势时，我们不得不考虑多个维度的市场动态与消费者需求变化。

短期内，抽油烟机市场展现出稳定的增长态势。这一趋势得益于消费者需求的升级和房地产市场的稳定发展。随着人们生活水平的提高，对于家居环境的舒适度要求也在不断提升，抽油烟机作为厨房中的核心设备，其市场需求自然也随之增长。智能化、环保节能等新技术和新产品的不断涌现，进一步推动了市场的创新发展，为消费者提供了更多高品质、高性能的选择。特别是在一些刚需品类如油烟机、燃气灶等，零售额规模呈现稳定增长态势，而洗碗机和嵌入式厨电等新兴品类也表现出了强大的市场韧性，显示出消费者对高品质厨电产品的强烈需求<sup>[17]</sup>。

中长期来看，抽油烟机市场将呈现更为明显的趋势变化。高端化、智能化趋势将更加明显。随着消费者对产品品质和性能要求的提高，高端、智能的抽油烟机产品将逐渐成为市场的主流。这不仅体现在产品的设计和制造上，更体现在产品的功能和服务上，例如空气管理方案的推出和定制化需求的满足等。定制化、个性化需求将不断增加。消费者对产品的外观设计和功能配置有着更高的个性化需求，这要求企业不仅要提供多样化的产品选择，还要能够提供个性化的定制服务，以满足不同消费者的需求。最后，绿色环保、节能低碳将成为市场新热点。随着环保意识的不断提高，符合环保标准的节能型抽油烟机将更受消费者青睐，这也将推动企业在产品研发和生产过程中更加注重环保和节能。<sup>[7][17]</sup>

## 三、潜在增长点探索

在深入分析当前厨房电器市场的发展趋势时，我们可以观察到几个显著的增长点，这些增长点不仅反映了技术的进步，也体现了消费者需求的多样化和市场的细分化。

智能家居集成的深度推进是当前厨房电器市场发展的重要趋势之一。随着智能家居技术的快速发展，抽油烟机作为厨房电器的关键组成部分，正逐步实现与智能家居系统的深度融合。通过远程控制、语音控制等智能化操作方式，用户可以随时

随地监控和控制抽油烟机的运行状态，实现更加便捷、智能的使用体验。例如，美大智能变频集成灶M907系列所搭载的美大MAIK智厨系统，允许用户通过手机APP远程操控，即时了解烹饪进度，极大地提升了用户的使用便捷性和舒适度<sup>[18]</sup>。

绿色环保产品的兴起也构成了市场新的增长点。随着全球对环境保护意识的不断提高，消费者对于厨房电器的能耗和排放情况愈发关注。在这一背景下，符合环保标准的节能型抽油烟机逐渐成为市场的宠儿。这些产品不仅具有较低的能耗和排放，还能有效减少对环境的影响，符合可持续发展的要求。同时，企业也在不断加大研发投入，推出更多具有环保功能的新产品，以满足市场的日益增长的需求。

定制化服务作为市场细分化的体现，也成为了新的增长点。在消费者对个性化需求不断增加的背景下，企业开始提供定制化的产品设计和定制服务，以满足不同消费者的具体需求。这种服务模式不仅有助于企业更好地把握市场需求，也能增强消费者的满意度和忠诚度。同时，企业还可以加强与设计师、家装公司等合作，共同推动定制化市场的发展，为消费者提供更加个性化、专业化的服务。<sup>[19][20]</sup>

## 第五章 投资战略规划建议

### 一、行业投资机会分析

在当前的家电市场中，抽油烟机行业正经历着前所未有的变革。这一变革不仅源于技术的不断创新，也源于消费者需求的日益多样化和绿色环保政策的推动。以下是对当前抽油烟机行业发展趋势的深入分析：

#### 一、技术创新引领市场新潮流

随着智能家居和环保节能理念的普及，抽油烟机行业正迎来技术创新的高潮。高效过滤技术、智能控制技术等创新点正逐步成为行业标配。例如，华帝推出的“新氧烟机”，以其独特的油烟处理技术，为消费者提供了更优质的厨房环境。这一技术突破不仅彰显了华帝在行业内的技术实力，也为烟机未来高端化升级开拓了全新的发展视角<sup>[7]</sup>。

#### 二、定制化需求成为市场新趋势

随着消费者对生活品质的追求不断提高，对抽油烟机的外观、功能等个性化需求也日益增长。这种需求为具备定制化生产能力的企业提供了巨大的市场机遇。与此同时，为满足消费者多样化的需求，行业内也开始涌现出更多的创新产

品。如超薄烟机的出现，以其独特的设计和高效性能，受到了市场的广泛关注。针对这一现象，华帝联合中国家电研究院、全国家电工业信息中心共同发布了《中国厨电产品纤薄化发展报告——烟机品类趋势洞察》，为超薄油烟机的定义和标准化发展提供了重要指导<sup>[3]</sup>。

### 三、绿色环保政策推动市场转型

近年来，国家对于环保和节能的政策要求不断提高，这也在一定程度上推动了抽油烟机行业的转型。符合环保标准的节能型抽油烟机更受消费者青睐，同时也为企业提供了政策红利。例如，一些企业已经开始研发和应用更为环保的材料和技术，以降低产品的能耗和排放。<sup>[3]</sup>

## 二、 投资风险评估与规避

在当前的市场环境中，抽油烟机行业面临着多重挑战与风险，投资者在做出决策时需深思熟虑，全面考量。以下是对该行业关键风险的详细分析：

### 一、市场竞争风险

抽油烟机市场已步入成熟阶段，品牌众多，竞争异常激烈。这不仅体现在产品性能、价格的直接对抗上，更在于品牌影响力和市场份额的争夺上。在此情况下，投资者应密切关注市场竞争格局，选择具有明显竞争优势的企业进行投资。这种竞争优势可能来源于企业的技术创新、品牌影响力，或是其独特的市场定位和营销策略。<sup>[2]</sup>中提到的市场分化现象也在此得以体现，如长虹美菱等品牌在吸油烟机领域的高质量发展和技术创新，为其在竞争中赢得了先机。

### 二、技术更新风险

技术是推动抽油烟机行业持续发展的重要力量。随着消费者对产品性能、智能化程度要求的不断提高，技术创新成为行业发展的关键。然而，技术更新的速度也意味着投资者需承担一定的技术落后风险。为避免此类风险，投资者应重点关注企业的技术研发能力、新产品推出速度以及技术储备情况。例如，老板电器推出的具备挥手智控功能的双子星油烟机，正是技术创新驱动下的市场新品。

### 三、原材料价格波动风险

抽油烟机的主要原材料包括不锈钢、塑料等，这些原材料的价格波动将直接影响企业的生产成本和盈利能力。因此，投资者应关注原材料价格走势，评估其对企

业成本的影响。同时，企业也应通过提高材料利用率、降低废品率等方式，降低原材料成本，增强自身抵御原材料价格波动风险的能力。<sup>[21]</sup>

### 三、战略规划与实施方案

在当前家电市场竞争日益激烈的背景下，各企业需通过多方面的努力，以实现持续稳健的发展。以下将从多个维度对家电行业的策略进行深入探讨：

#### 一、精准定位目标市场

家电企业在市场竞争中，首要任务是精准定位目标市场。通过对产品特性和市场需求进行深入分析，企业应明确自身的优势和市场定位，制定针对性的营销策略。例如，老板电器凭借其在吸油烟机领域的深厚底蕴，通过聚焦中高端市场，以高品质和智能化产品赢得消费者青睐。数据显示，其吸油烟机营收占比较重，且在AI功能赋能方面持续创新，这进一步巩固了其在目标市场的领先地位<sup>[7]</sup>。

#### 二、加强技术研发与创新

随着消费者对家电产品性能要求的提高，技术研发与创新成为企业不可或缺的一环。企业应加大研发投入，引进先进技术和设备，建立研发中心，以推动产业技术创新和转型升级。华帝公司在这方面做出了表率，其新氧超薄烟机J6210HS的研发，正是从“性能更高的烟机”向“厨房空气管理方案”转变的具体体现，满足了消费者对高品质厨房生活的需求<sup>[10]</sup>。

#### 三、拓展销售渠道与品牌建设

在销售渠道拓展方面，家电企业需充分利用线上线下多渠道优势，提高产品曝光度和知名度。同时，加强品牌建设，提升品牌美誉度和忠诚度。万和电气在市场营销方面的成功案例表明，通过高曝光度的营销策略，可以显著提升品牌知名度和销售转化率。其618期间的营销活动，不仅为品牌带来了巨大流量，也为销售业绩的提升奠定了坚实基础。

#### 四、优化供应链管理

家电企业应建立稳定的供应链体系，确保原材料供应的及时性和稳定性。同时，加强库存管理，降低库存成本，提高资金周转率。这有助于企业在复杂多变的市场环境中保持竞争力。

#### 五、关注政策动向与市场变化

随着国家政策和市场环境的不断变化，家电企业需密切关注政策动向和市场变化，及时调整企业战略和营销策略。这将有助于企业抓住市场机遇，实现稳健发展。

## 第六章 行业政策环境分析

### 一、 相关政策法规概述

在抽油烟机行业的发展历程中，各国政府的政策调控始终是推动其技术进步和市场规范化的重要力量。在当前背景下，环保政策、产品质量安全政策以及市场准入政策等方面均对抽油烟机行业产生了深远的影响。

环保政策的日益严格对抽油烟机的能效和排放指标提出了更高要求。随着全球环境保护意识的提升，各国政府纷纷出台了一系列严格的环保政策，旨在推动抽油烟机行业的绿色转型。以中国为例，新国标《吸油烟机及其他烹饪烟气吸排装置》将于2024年1月1日正式实施，该标准对油烟机的风量、噪声、油脂分离度等关键指标进行了明确规定，这不仅意味着中国市场的抽油烟机需要进一步提高技术水平，同时也为全球抽油烟机行业的绿色发展树立了标杆<sup>[3]</sup>。

产品质量安全政策在保障消费者利益的同时，也推动了抽油烟机行业的健康发展。为了确保消费者在使用过程中的安全，各国政府对抽油烟机的产品质量安全进行了严格监管。在中国，政府对抽油烟机产品的安全性能、电气性能等方面进行了全面检测，只有符合国家标准的产品才能进入市场流通。针对市场上出现的超薄烟机等新型产品，中国政府还联合相关机构制定了专门的标准和规定，以确保其安全性和规范性<sup>[22]</sup>。

最后，市场准入政策的实施对规范市场秩序、提高产品质量起到了重要作用。各国政府通过设置准入门槛，对抽油烟机生产企业进行资质认证，要求企业具备相应的生产能力和技术水平。这不仅保证了产品的质量 and 安全性，也促进了市场的公平竞争和健康发展。

### 二、 政策对行业发展的影响

在当前的抽油烟机行业中，政策因素正逐渐展现出其深远的影响，不仅推动了技术创新，还促进了行业的整合以及国际市场的拓展。以下是对这一趋势的深入分析：

技术创新是推动抽油烟机行业持续发展的关键动力。随着环保政策和质量安全政策的实施，企业不得不加大技术创新力度，以满足更高的能效、排放等环保指标要求。例如，一些企业正在研发更加高效的空气净化技术，以及更加智能的控制系统，以提升产品的整体性能。同时，市场准入政策的实施，也促使企业提高生产能力和技术水平，确保产品质量和竞争力得到进一步提升。这种技术创新的趋势不仅有助于企业适应政策要求，还有助于满足消费者对高品质、高性能产品的需求<sup>[23]</sup>。

在行业整合方面，政策的加强监管使得不符合要求的企业面临淘汰，进而推动市场向优质企业集中。这种整合有利于提升整个行业的竞争力和发展水平。随着市场竞争的加剧，优质企业将通过提供更加优质的产品和服务，逐渐占据市场份额，而落后企业则将逐渐被淘汰。这种整合趋势有助于提升行业的整体效率和效益，推动行业向更加健康、可持续发展的方向发展<sup>[8]</sup>。

另外，政策对出口企业的扶持和优惠政策，为抽油烟机企业拓展国际市场提供了有力支持。随着国内市场的逐渐饱和，拓展国际市场成为企业新的增长点。一些领先企业已经开始通过参加国际展会、建立海外销售渠道等方式，积极拓展国际市场。

### 三、 未来政策走向预测

随着科技的不断进步和消费者对生活品质要求的提升，抽油烟机行业正面临着重大的发展机遇与挑战。在这样的背景下，政策的走向和市场的变动将共同塑造行业的未来格局。

环保政策将持续加强，对抽油烟机的能效和排放等环保指标提出更高要求。随着全球对环境保护意识的不断提高，政策层面将更加注重环保和可持续性发展。因此，未来抽油烟机在设计和生产过程中需要更加注重环保性能，以满足政策要求和市场需求。

智能化、个性化政策将受到重视。现代消费者对于智能化、个性化产品的需求日益增长，这不仅体现在产品功能上，也体现在服务体验上。因此，政策层面将更加注重对智能化、个性化产品的扶持和推动，鼓励企业加大研发投入，提升产品竞争力。例如，企业可以通过技术创新，实现抽油烟机的智能控制、远程监控等功能，提升用户体验。

最后，国际化政策将加强。随着国内市场的逐渐饱和，未来政策将更加注重对出口企业的扶持和优惠政策，鼓励企业拓展国际市场。同时，也将加强与国际市场的合作和交流，推动国内抽油烟机行业的国际化发展。这不仅可以提升企业的国际竞争力，也可以为消费者带来更多样化的选择。例如，通过参与国际展览、加强与国际标准的对接等方式，提升国内抽油烟机品牌的国际影响力。<sup>[25]</sup>

未来抽油烟机行业的发展将受到多方面政策的影响。企业需要密切关注政策走向，及时调整发展战略，以适应市场的变化。同时，也需要注重技术创新和产品质量提升，以满足消费者的需求和期待。<sup>[8][24]</sup>

## 第七章 技术创新与智能化发展

### 一、当前技术创新动态

随着现代生活品质的提升，消费者对厨房电器的性能需求日益严格，其中油烟机作为厨房必备设备，其技术创新尤为关键。以下是对油烟机技术发展动向的详细分析：

#### 高效吸排烟技术

油烟机作为厨房环境的守护者，其排烟效率直接决定了烹饪环境的优劣。为了满足消费者对油烟机性能的高要求，高效吸排烟技术应运而生。通过精心设计的风机和优化烟道结构，油烟机能够在短时间内将油烟迅速排出，保持厨房空气清新。这一技术不仅提高了排烟效率，还降低了噪音水平，为用户创造了更加舒适的烹饪环境。<sup>[26]</sup>中提及的“一种具有导烟板的油烟机”实用新型专利即体现了这种技术的实际应用，通过创新设计，实现了高效与低噪的双重优化。

#### 智能自适应静音排烟技术

随着智能化技术的不断发展，油烟机也迎来了智能化革命。智能自适应静音排烟技术通过智能感应系统实时监测厨房油烟浓度和温度变化，自动调节风机转速和排烟量，实现了静音排烟。这种技术的应用，不仅确保了油烟机在高效排烟的同时保持较低的噪音水平，还提升了用户的使用体验。该技术不仅体现了科技的进步，也展现了企业对用户需求的深刻理解。<sup>[26]</sup>中的实用新型专利成果，正是这一技术发展趋势的生动体现。

#### 智能自清洗技术

长期使用的油烟机容易积累油污，给清洁带来不便。为了解决这一问题，智能自清洗技术应运而生。该技术通过内置清洗装置和智能控制程序，实现了自动清洗和除油功能。用户只需设定清洗时间和模式，油烟机即可自动完成清洗过程，省去了人工清洗的繁琐和不便。这种技术的应用，不仅提高了清洁效率，还降低了用户的使用成本，是油烟机技术创新的重要方向之一。

## 二、智能化发展趋势

在当前厨电市场的演进中，抽油烟机行业正展现出显著的技术创新和服务升级趋势。这些变革不仅体现在产品的物理性能和功能优化上，还深入到了与物联网、人工智能等先进技术的融合中，以及定制化服务的推广上。

物联网技术融合已成为推动抽油烟机行业升级的重要力量。随着智能家居的兴起，抽油烟机不再是单一功能的厨电设备，而是逐渐融入整个智能家居生态系统。通过物联网技术，油烟机能够与其他厨房电器、智能照明等设备实现联动控制，从而为用户提供更为便捷、智能的烹饪体验。例如，当用户打开燃气灶时，油烟机可以自动感应并启动，根据烹饪状态智能调节风速，有效排除油烟，确保厨房空气的清新与舒适。<sup>[23]</sup>

人工智能技术的应用则进一步提升了抽油烟机的智能化水平。通过内置的智能传感器和分析系统，油烟机可以实时监测油烟浓度、温度等参数，并据此自动调节风机转速和排烟量，实现更加精准、高效的排烟效果。这种智能化的调节方式不仅提升了油烟机的使用效率，也为用户带来了更为舒适、健康的烹饪环境。同时，结合大数据分析技术，企业可以更加精准地把握市场需求和消费者偏好，为产品研发和市场营销提供有力支持。<sup>[23]</sup>

定制化服务的推广则反映了消费者对个性化需求的日益凸显。在厨房装修和设计中，抽油烟机的选择与安装往往需要根据厨房布局、装修风格和个人喜好等因素进行综合考虑。因此，提供个性化的油烟机定制服务已成为众多企业的重点发展方向。通过深入了解消费者的需求，企业可以为消费者提供从产品设计、材料选择到安装布局的全流程定制化服务，满足消费者的多样化需求。<sup>[17]</sup>

抽油烟机行业正面临着前所未有的发展机遇。通过不断的技术创新和服务升级，企业可以为用户提供更为智能、便捷、舒适的烹饪体验，同时也为自身在激烈的市场竞争中赢得更大的发展空间。<sup>[3]</sup>

### 三、 技术变革对市场的影响

在当前的技术浪潮中，抽油烟机行业正面临着深刻的变革与重构。这些变革主要体现在市场需求、竞争格局和产业链的优化等多个层面，不仅塑造了行业发展的新格局，也为企业带来了前所未有的挑战与机遇。

市场需求变化是行业变革的首要驱动力。随着技术的不断进步，消费者对抽油烟机的性能要求日益提高，智能化、高效能、环保节能成为市场的关键词。这一变化促使企业加快产品创新，将先进科技应用于产品开发，从而推出符合消费者需求的高端产品。以华帝新氧超薄烟机J6210HS为例，其不仅具备强大的净烟能力，更融入了厨房空气管理的理念，为消费者提供了更加健康、舒适的厨房环境。这种由“性能更高的烟机”向“厨房空气管理方案”的转变，正是市场需求变化在企业产品战略上的体现<sup>[7]</sup>。

竞争格局调整也是技术变革带来的必然结果。在技术进步的推动下，行业的竞争格局正逐渐从价格战转向价值战、品牌战。那些具备技术创新能力的企业，能够更快速地适应市场需求，推出差异化产品，从而在竞争中脱颖而出。与此同时，技术变革也推动了行业的兼并重组，加速了行业集中度的提升。格力电器作为家电行业的领军企业，近年来在研发投入上不断加大，凭借其先进的技术创新能力，其竞争优势逐渐显现，2023年在研发方面的投入达67.62亿元，同比增长7.65%，并获得专利授权3280个，较去年同期增加了47.61%<sup>[27]</sup>。

产业链优化是技术变革带来的又一重要影响。在上游，原材料供应商通过技术创新提高产品质量，降低生产成本；在下游，销售渠道商则利用先进技术提升服务效率，优化消费者体验。这种全产业链的协同创新，为抽油烟机行业的健康发展提供了有力支撑。<sup>[28]</sup>

## 第八章 市场营销策略探讨

## 一、 目标市场定位与细分

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/687036012063006133>