

雪球访谈

兆驰股份副总漆凌燕聊智能电视新玩法

12月25日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



兆驰股份漆凌燕 V 兆驰股份副总经理漆凌燕

访谈简介

12月17日\$兆驰股份(SZ002429)\$与华数在杭州召开产品发布会，公布了杭州地区“零元购机”的两个品牌8种套餐，公司计划未来两个月内将在浙江省内全省铺开。继9月26日公司与华数、阿里在杭州召开发布会签订三方战略合作协议后，产品套餐正式进入发售阶段，19日开始预售，31日开始配送。

此次产品发布，公司引入了飞利浦、海尔品牌，针对杭州地区共设计了8款套餐方案，套餐包括了智能云电视一体机、宽带、点播、回放、高清等。在营销手段上，兆驰学习了手机运营商的营销策略，给互联网电视也来了个“0元购机”。以面向杭州用户推出的“智能云电视110套餐”为例，用户只需承诺2年的服务合约，即可以享受华数10M宽带、丰富的高清节目内容及最低0元获得一台32寸新款“4合1”智能云电视。

兆驰股份在此次活动中占据主导地位，除负责产品的生产制造外，还承担运营中介的角色。将公司的电视内置华数、阿里的系统和机顶盒功能，绑定华数的服务包进行整体销售，从商业模式上看好于以往的ODM模式更高。

在销售推广渠道上，公司选择了天猫等电商渠道以及海尔专卖店、飞利浦专卖店等线下销售渠道，可以说此次公司改变了以往的经营模式，未来公司在盈利模式上火会发上明显的变化。那么，公司未来将如何推广“零元购机”方案？雪球邀请兆驰股份副总经理漆凌燕做客雪球访谈，解读“零元购机”这一智能电视新的

销售模式，欢迎围观提问。

访谈时间：12月25日 15:00–16:00

[\(进入雪球查看访谈 \)](#)

本次访谈相关股票：兆驰股份(SZ002429)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] qinqinsz:

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：请问兆驰是否与国内液晶屏供应商合作，共同推出智能电视产品。比如京东方、华星光电等？

[答] 兆驰股份漆凌燕：

目前公司没有和国内液晶屏供应商合作推智能电视产品。

[问] 大亮的天空：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：推广的方式是什么？

[答] 兆驰股份漆凌燕：

智能云电视通过四个渠道发布，第一个是华数的营业厅，这是主力；第二个是浙江百诚公司，百诚在天猫、京东商城等线上销售；第三个是海尔浙江地区专卖店、自营店、加盟店；第四个是飞利浦浙江地区专卖店、自营店、加盟店。

[问] 大亮的天空：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：兆驰股份最大优势是什么？现金优势还是渠道优势？

[答] 兆驰股份漆凌燕：

公司核心竞争力分析

（一）和传统的ODM模式比较，公司的ODM模式具有“更领先、更创新、更高端”三大特点。

更领先：传统的ODM模式只是简单地根据市场上的产品复制和模仿，这种模式生产出来的产品往往在技术和功能上落后于市场，议价能力弱，只能用价格来吸引客户，被动地接收客户的订单，这样的ODM企业往往非常被动。而公司的ODM模式是基于对市场的敏锐洞察能力，变被动为主动。公司通常是在经过充分市场调研后，根据消费者需求自主进行产品设计、制造，产品的结构、外观、工艺均由公司自主开发，由客户根据产品菜单选择下单后进行生产。公司的ODM模式是以技术研发和创新为基础，提高产品附加值并对市场需求快速响应。

更创新：传统的ODM企业往往依赖于第三方的技术支持，或只能掌握单项技术，所以生产出来的产品往往滞后于市场，或者产品单一，缺乏竞争力。而公司掌握了多项技

术，如液晶电视技术、机顶盒技术、视盘机技术、LED技术。基于公司掌握的四大类产品技术，加上公司的产品设计理念和强大的产品整合能力，公司设计出了很多高利润的差异化产品，这类产品能够满足客户在价格、功能、外观等方面个性化的需求。

更高端：传统的ODM企业，因为产品单一或技术依赖于第三方，所以只能靠价格来吸引客户，这样的客户基础是非常不稳定的。而公司产品远销欧洲、美洲、亚洲、大洋洲、东南亚等地区，建立了稳定的销售网络，与国际国内知名企业保持了良好的合作关系，在消费电子ODM业界具有较高的知名度和良好的信誉度。公司的客户层次丰富，对单一客户的依赖度低，市场风险小，优质的客户群保证了公司业务的稳健、持续增长。

（二）创新能力优势。创新能力优势体现在两点，一是领先同业的技术创新能力、另一个是强大的产品创新和整合能力。技术创新方面，从横向上看，公司拥有液晶电视机、数字机顶盒、视盘机三块业务，多项领先同行的产品技术。此外，公司还对不同领域的产品技术进行融合。从纵向上看，公司也逐步将技术延伸到产业上游，如进军LED封装、电视背光、照明领域。

（三）简洁高效的管理。公司充分重视信息技术的应用，发挥计算机、智能设备和互联网的优势，提升公司整体运作效率。自成立以来，公司就导入神州数码公司的ERP系统，对公司的生产制造、供应链、销售、财务等各个环节的工作进行一体化的信息管理。公司还自主研发了订单跟踪系统，对订单涉及的研发、采购、生产各个重要环节的进度和状态进行信息管理。公司还专门针对海外销售的贸易特点自创了国际贸易风险控制体系，针对深圳人才流动性较大的特点自创了独特的人才培训计划—方圆计划，图文并茂的培训体系。以上管理手段的运用大大提高了公司的运作效率，使生产运行从材料进厂到产品出库始终处于受控状态，既确保了产品质量且交货速度快，又为公司成本管理和产品研发提供系统支持。2012年，公司应收账款周转天数、存货周转天数分别达到48天、52天，周转率水平较高，这是公司管理及效率优势的集中体现。

（四）超强的成本控制能力。在生产经营过程中，公司始终秉持“精干高效”的精神，不断地创新各种手段来控制成本，无论是采购成本还是制造成本控制，公司均有行之有效的成本控制方法。同时，公司能较好地平衡产品功能与成本的关系，保证公司利润。

（五）对外产品差异化、对内制造标准化带来的标准模式策略优势。1、基础标准零部件数据库优化（外购零部件种类由1万减至3千）、功能模块数据库建立（电源、输出输入、高频头等核心功能模块）；2、标准化的部件设计可以降低产品采购成本和制造

成本，通用化程度很高，在采购过程中可以做到规模化采购，增强议价能力，呆滞物料少；3、标准化的设计可增强研发设计能力、提高开发效率、降低制造成本；4、产品质量稳定、市场反应加快、售后服务便捷。

（六）产业链延展不竭的成长动力。除了液晶面板，公司基本已打通整个液晶电视机产业链，使得公司液晶电视成本降到最低，目前公司LED电视背光作为上游配套对提升液晶电视整机业务盈利能力有一定的贡献。公司目前在LED业务上已有较强的市场竞争力，且短期内公司依靠出口业务渠道将有力的推动LED规模的快速增长；而从长期看，随着各国淘汰白炽灯的逐步推进、LED照明产品终端价格的逐步平民化以及消费者节能意识的逐步提升，LED照明业务有望高速增长。

正是基于充分利用在成本控制、创新产品差异化整合和管理高效等方面的优势，公司才以高性价比和优秀的外观设计赢得客户订单，迅速发展壮大。

[问] 天真爱戴：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：其实可以直接和企业合作，在新农村和新社区里，开放摊位，把这块搞出来，放量就很快。转变思路，对准新杭州人，强调增量

[答] 兆驰股份漆凌燕：

感谢您的建议

[问] qinqinsz：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：请问，电视液晶屏今年年底至明年上半年的供求趋势如何判断？是紧是松？屏的价格会不会上涨？公司如何进行战略应对？

[答] 兆驰股份漆凌燕：

从目前的市场判断，短期内还是供大于求。

[问] 新股通：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：能介绍一下公司近期封装产线产能利用率及销售情况吗？以及对明年的走势公司是如何判断的？是否有扩产的需求？



[答] 兆驰股份漆凌燕：

今年年中公司的封装线从50条扩充到80条，产能较饱和，销售情况较好。明年公司将根据市场需求进行扩产。

[问] 巴萨死忠：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：漆总，您好！能介绍一下公司推出0元购机这个方案，在盈利模式上会对公司产生哪些变化？另外在其他区域推广上，公司有何规划？谢谢

[答] 兆驰股份漆凌燕：

公司推出的新的运营模式，变被动为主动，也掌握了部分自主定价权，公司测算毛利比现有的ODM业务高不少。区域上，公司采取步步推进的策略，在浙江地区的成功实施将会快速推动其它区域的进展。

[问] 炒股即修行：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：合作方华数提供哪些资源，分享哪些利益？对华数的长期目标有什么影响？

这个模式是做试点，还是试点完毕后的全国推广的第一轮？

[答] 兆驰股份漆凌燕：

华数提供宽带、高清点播、直播等服务，分享服务包的收益。该种模式对双方都是一种创新的营销模式。对华数来说，可逐步提高其宽带用户及高清点播用户数量。目前这个模式在浙江地区进行，后续将在全国其它区域推广。

[问] 炒股即修行：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：零元购机的目的是什么？在整个规划中占据什么地位？

[答] 兆驰股份漆凌燕：

整个模式中各个参与方都将受益。公司提出这种新的运营模式，各方参与合作，实现共赢。对公司来讲，可逐步提高国内液晶电视业务量，开创新的运营模式，实现从单一制造到运营中介角色的转变。

[问] 金融寡头：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：想听听公司这种创新的销售模式对传统的销售模式会产生哪些冲击？在分蛋糕方面，公司能够分得多少蛋糕？是否测算过销售一台硬件未来的现金流收入情况？谢谢

[答] 兆驰股份漆凌燕：

公司此次推出的零元购机套餐和传统销售渠道相比价格非常优惠。但具体的分成比例是各方的商业秘密，不便透露。

[问] 金融寡头：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：想听听公司这种创新的销售模式对传统的销售模式会产生哪些冲击？在分蛋糕方面，公司能够分得多少蛋糕？是否测算过销售一台硬件未来的现金流收入情况？谢谢

[答] 兆驰股份漆凌燕：

回复@炒股即修行：华数提供的内容是非常丰富的。用户需一次性预存两年服务费，因此对公司而言不存在客户流失风险。//@炒股即修行：回复@兆驰股份漆凌燕：如果华数提供的内容不够丰富，造成的客户流失风险又如何规避？

[问] 金融寡头：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：想听听公司这种创新的销售模式对传统的销售模式会产生哪些冲击？在分蛋糕方面，公司能够分得多少蛋糕？是否测算过销售一台硬件未来的现金流收入情况？谢谢

[答] 兆驰股份漆凌燕：

回复@炒股即修行：零元购机是对消费者而言的。在整个运营环节里面，合作各方均承担了一定的成本，以110元的套餐为例，用户预存24个月，即可获赠一台32寸电视。那么总的套餐价格2640元利润分成包括：华数的服务包价格、硬件价格、品牌授权及物流、售后等费用。用户一次性预存套餐后，公司即可收回成本。//@炒股即修行：回复@兆驰股份漆凌燕：乐视网采用零利润销售智能电视，贵方为何用更为激进的零元购机？你的硬件成本需要几年回收呢？

[问] 金融寡头：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：想听听公司这种创新的销售模式对传统的销售模式会产生哪些冲击？在分蛋糕方面，公司能够分得多少蛋糕？是否测算过销售一台硬件未来的现金流收入情况？谢谢

[答] 兆驰股份漆凌燕：

回复@金融寡头：用户预存的24个月套餐价格扣除公司的硬件成本、华数的分成、品牌授权费、品牌授权、运输费用等//@金融寡头：回复@兆驰股份漆凌燕：能否简单介绍一下公司对毛利方面的测算？谢谢

[问] 炒股即修行：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：零元购机的目的是什么？在整个规划中占据什么地位？

[答] 兆驰股份漆凌燕：

回复@天真爱戴：股价受多方面因素影响：如大盘调整等。我个人觉得并不可简单地认为近期股价下跌就是市场对我们转型的不认可。//@天真爱戴：回复@兆驰股份漆凌燕：问题是市场好像不认可你们的转型。市值，短期是投票器，长期是称重器，你可以看看你们公司最近的股价表现，推出新模式之后，跌幅为8%，而同期大盘跌幅为4%。请问漆总怎么看？

[问] 喜乐儿：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：漆总，能简单介绍一下对于消费者而言，这次推广方案最大的吸引力是？作为外地消费者希望能尽早在北京看到公司的产品

[答] 兆驰股份漆凌燕：

以面向杭州用户推出的“智能云电视110套餐”为例，用户只需承诺2年的服务合约，即可以享受华数10M宽带、丰富的高清节目内容及最低0元获得一台32寸新款“4合1”智能云电视，40寸及以上尺寸机型则具有更高性价比和更强吸引力。对于消费者来说，购买华数增值服务除了可以享受宽带、互动点播、付费频道等增值服务内容，还可以免费或是付较少费用得到一台高品质的智能云电视，吸引力不言而喻。

[问] 炒股即修行：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：贵方电视是否也可以安装类似于爱奇艺、ppstream、乐视APP等软件？是否为他人做嫁衣？

如果屏蔽了其它内容商，华数的内容资源又不够，那客户满意度又如何提高？后期的服务费如何保证呢？

[答] 兆驰股份漆凌燕：

用户可安装经公司、华数、阿里审核通过的APP。

[问] 喜乐儿：

关于\$兆驰股份(SZ002429)\$，对@兆驰股份漆凌燕说：在内容提供上，跟乐视的产品相比，有何差别？谢谢

[答] 兆驰股份漆凌燕：

这款电视是国内首款“4合1”一体化智能云电视终端，内置了“四种秘密武器”。该终端不仅仅是电视，它配合了华数强大的后端智能云计算平台，电视将变身为一台“云电脑”，用户只需将“云电脑”连上网络，就能与云数据中心互联，所有的运算和存储资源都在云数据中心进行；它还搭载了“阿里云OS智能操作系统”，内置淘宝、天猫、聚划算、支付宝、水电煤等众多应用，可轻松实现电视购物、支付，为用户打造“智慧城市生活”；此款产品集电视、高清有线数字机顶盒和OTT机顶盒于一身，集成了华数电视直播服务，提供高清电视、海量高清互动点播、节目定制、频道回看等多种功能及应用，为用户提供“乐生活”的高端享受；再者，只需使用一个遥控器，操作简单方便，也意味着从此告别了繁复的连接线和复杂的操控方式，使家人们面对各种设备互联、设置、操控的难题亦迎刃而解。该系列智能云电视均采用原装夏普和三星高品质显示屏，外观设计彰显时尚、高端、大气的品味。

(完)

以上内容来自雪球访谈，想实时关注嘉宾动态？立即下载雪球客户端关注TA吧！

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里