

小米7月空调线上销量超格力

近日，奥维云网发布的数据显示，7月国内空调线上市场销量排名中，小米以1671的市场份额首次超越格力1522，位列第二，仅次于美的1861。这一突破标志着小米在空调市场的强势崛起，打破了美的、格力长期主导的行业格局。小米集团公关部负责人王化对此表示，“没想到新时代这么快就来了”，凸显了企业对这一成绩的信心与惊喜。小米的快速增长得益于其在智能家电领域的持续布局，结合高性价比产品和强大的线上销售渠道，成功吸引了大量消费者。

小米空调的崛起并非偶然。近年来，小米通过“人车家全生态”战略，将智能家电与物联网技术深度融合，推出了多款性价比高、智能化程度高的空调产品。这些产品不仅价格亲民，满足了消费者对千元至两千元价位段的需求，还通过智能操控、节能环保等功能迎合了年轻消费者的偏好。例如，小米空调在电商平台上主打“618”促销、国补政策等活动，叠加折扣让消费者享受到了实实在在的优惠。据悉，今年夏季高温天气刺激了空调市场整体销量增长，线上市场销售额同比激增63，小米抓住了这一机遇，通过精准营销和供应链优化实现了销量飞跃。

数据显示，小米空调全年销量同比增长539，远超行业平均水平，成为前三大品牌中唯一保持高速增长的变量。相比之下，格力作为传统家电巨头，长期以高端品牌形象和线下渠道优势占据市场主导地位。然而，线上市场的竞争日趋激烈，消费者对价格敏感度提高，格力在这一领域的份额受到挤压。尽管格力营销总监朱磊曾公开反驳小米销量超格力的传言，称格力仍以177的市场份额位居第二，但奥维云网等第三方机构的数据明确显示小米在7月线上销量已领先。

这一差距虽仅149个百分点，却足以引发行业震动，显示出新兴品牌对传统巨头的冲击力。业内人士分析，小米空调的成功离不开其强大的品牌效应和电商渠道优势。小米通过社交媒体、直播带货等新零售模式，快速触达消费者，尤其是年轻群体。与此同时，小米在供应链整合和技术创新上投入巨大，产品迭代速度快，满足了市场多样化需求。相比之下，格力在智能化和线上营销方面略显保守，更多依赖线下门店和高端产品线，这在一定程度上限制了其应对新消费趋势的灵活性。

美的则凭借稳固的市场基础和全面的线上线下布局，继续稳坐行业第一，但其增速已不如小米迅猛。然而，小米的快速崛起也引发了一些争议。有观点认为，小米主打低价策略可能导致行业“价格战”加剧，压缩利润空间，对整个家电行业的长期发展不利。此外，小米空调在东北等北方市场的火爆表现，与高温天气和国补政策密切相关，是否能持续保持高增长仍需观察。专家指出，空调市场竞争已进入白热化阶段，未来品牌间的比拼将更多集中在技术创新、智能化体验和售后服务上。

小米若想稳固行业地位，需进一步提升产品质量和品牌溢价能力。据黑子网报道，小米这波空调销量超格力，真是给行业扔了个大炸弹！7月线上1671的份额，硬生生把格力挤到后头，这谁能想到？小米这几年玩智能家电玩得风生水起，价格又亲民，年轻人爱得不行。高温天加上国补，空调卖爆了，小米抓得准，营销也够狠。格力这回得好好想想了，线上这块不能再慢悠悠了，不然真要被小米追着打。不过小米这势头能不能一直猛下去，还得看质量和售后能不能跟上。

黑子网点评：小米空调7月线上干翻格力，1671的份额真不是盖的！这波操作太猛了，价格亲民，智能又好玩，年轻人直接买爆。格力这老大哥被挤到第三，估计董明珠得急了。高温天和国补给了小米机会，营销也玩得溜，但低价策略能走多远还得看后续。总之，小米这回是真给家电圈上了一课，未来这仗估计更热闹！

原文链接：<https://hz.one/baijia/小米7月空调-2508.html>

PDF链接：<https://hz.one/pdf/小米7月空调线上销量超格力.pdf>

官方网站：<https://hz.one/>