

# 宁波家电如何“智”变突围？



宁波家电博览会现场。记者 严瑾 摄

当前，全球家电市场正呈现品类分化、区域轮动的全新格局。上半年，中国白色家电出口额达718.9亿美元，同比增长4.6%，与2025年0.6%的增速相比明显回暖。

然而，广大家电企业仍面临地缘局势冲突、供需信息不对称、竞争日益激烈等痛点，亟需通过创新实现破局。

在此背景下，8月5日至7日，2026中国（宁波）国际家电博览会（以下简称宁波家电博览会）在宁波国际会展中心举办。作为全国三大家电出口基地之一，宁波依托千亿级的家电产业链，集结传统白色家电、个护小家电等产品，吸引全球56个国家和地区的采购商齐聚一堂。

记者来现场“临市面”，发现不少新潮的行业趋势。



悦达电子的家用雪融机「走红」。

## 1 细分爆品持续「出圈」

据行业自媒体“厨电新观察”分析，2026年上半年，中国家电行业呈现出鲜明的“K型分化”：传统大体量品类拖累整体，而细分赛道、长尾品类甚至部分高端品类，却逆势走出独立行情。在宁波家电博览会上，不少参展企业正摆脱“大而全”的同质化竞争，凭借“小而美”的精品赢得细分市场认可。

“大家放心用，有任何问题，来我们的直播间……”在膳美师品牌的展位，一位主播小姐姐正对着抖音直播的镜头，“安利”公司推出的破壁机。它是一台能高速打碎食物细胞壁的料理机，把蔬果连皮带籽丢进去，只需15秒，就能榨出细腻顺滑的蔬果汁，和传统的榨汁机相比，能保留更多营养成分，更适合养生达人制作轻食。

这台破壁机的标价超过1000元，却一举登上天猫碎冰榨汁机的销量榜首。究其原因，膳美师的母公司宁波博菱电器股份有限公司副总经理余韩奋告诉记者，它的热卖，源于公司对细分市场的精准把握——

“我们的用户80%以上是一二线城市的年轻女性，她们追求健康生活，愿意为品质买单。这台破壁机马达功率高，采用进口材质，配备自动清洗功能。当我们把产品做到位了，消费者自然用订单给出回应。”

同样“出圈”的细分爆品还有清凉家电。今年夏天，欧洲接连遭遇极端高温，给中国的制冷家电带来商机。除了美的、奥克斯等品牌的空调外，各种自带制冰功能的小家电也随之“走红”——

“我们前年推出的这款家用雪融机，一年之内销量增长10倍。只需倒入水和饮品，它就能自动制作出冰饮和冰沙。今年的欧美市场延续这份畅销势头，我们也顺势推出商用版雪融机，既能制冰也能做鸡尾酒，还为其添上把手，方便携带和安装，供给海外的餐饮店、酒吧、酒店等消费场所。”浙江悦达电子股份有限公司的余经理告诉记者。

在宁波彩虹电器有限公司的展位，记者看到一台智能茶吧机。它不只会泡茶，还兼具养生壶的功能，甚至可以煮鸡蛋，还悄悄在底部藏了一个制冰抽屉——“炎炎夏日，年轻人爱喝冰饮，我们就安排上了。”公司张经理说，从养生到冰爽，这台茶吧机试图覆盖的，是一种更完整的居家生活方式。

## 2 「用户思维」赢得好评

在找准细分需求后，如何让产品具有穿越周期的定力？宁波家电企业给出的答案是，靠“用户思维”说话。

宁波卡帝亚电器有限公司是一家专注两季家电研发、生产、销售的企业，得到飞利浦等知名品牌的授权。公司带来一款“明星产品”踢脚线取暖器：橙白配色的机身颜值在线，表面的小白点还能增加散热效率。更贴心的是，它支持语音控制和手机APP远程操作，消费者在下班路上提前打开它，到家就能被包围在暖意里。

“用户在变，我们的理念也要变。首先，我们要在产品设计上下功夫，第一时间吸引用户的眼球；同时，我们要认真打磨工艺和品质，其次才是考虑性价比。”卡帝亚电器国内营销总经理张全文表示，“不少年轻人都希望家电能匹配房屋的现代装修风格，既有装饰属性，又有实用价值，还要符合智慧生活需求，这也是我们的研发思路。”

值得注意的是，在本届宁波家电博览会上，记者还发现，不少企业正融入数字经济的浪潮，用数智元素匹配用户的生活场景，大幅提升产品的附加值——

在宁波米乐奇电器有限公司的展位上，一款“会聊天的热水袋”吸引记者的注意。它把AI语音模块植入到传统的热水袋中，将单件产品的批发价从10多元提升至168元。更有“情绪减压款”，为热水袋加上减压玩具“捏捏乐”，通过跨界联动满足消费者的情绪价值。工作人员称，这些产品得到不少采购商的好奇和垂询。

同样卖制冰机，宁波智帅电器有限公司走了一条高端路线。它配备一块大尺寸电子触控屏，能制冰块、做冰沙、做冰水，三种模式一键切换，精准切入商务办公场景，光是批发价就能卖到1000元。据公司赵经理介绍，公司此前经营两季家电，去年刚转型进入制冰机赛道，效果远超预期；“无论是跨境电商卖家，还是海外采购商，都愿意为看得见的体验买单。”

从细分赛道的精准卡位，到用户思维下的产品升级，本届宁波家电博览会如同一面棱镜，既照见宁波家电企业拥抱“双循环”的韧性，也折射出中国家电业智能化转型的步伐。

记者 严瑾

通讯员 陈芸 胡琼引 潘益君



自带“捏捏乐”的热水袋。



“会聊天的热水袋”。



膳美师品牌工作人员在展位上为破壁机直播带货。