

雪球访谈

格力电器回购后大涨，未来怎么看？

2021年02月26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



佛系小资



尼古拉斯-多吉

访谈简介

截至2月24日收盘，格力电器收盘价59.85,涨幅超4%。

截至2021年2月24日，格力电器第一期回购计划已经实施完毕，累计通过回购专用证券账户以集中竞价方式买入公司股份1.08亿股，占截至公告日公司总股本的1.80%，成交总金额约60亿元。

而此次的第二期回购，格力电器公告称公司于2021年2月24日首次通过回购专用证券账户，以集中竞价方式耗资4亿回购700万股。另外，2月21日晚，公告称格力执行总监黄辉于2月19日辞职。

如何看待此次格力电器的回购？格力电器的未来怎么看？本期我们邀请到@佛系小资@尼古拉斯-多吉做客雪球访谈，与大家共同探讨！访谈将于今天18:00准时开始，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：格力电器(SZ000651)

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] fresh_荞麦:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 请问格力电器进行的销售渠道改革主要目的和目标是什么? 现在进展如何? 面临的困难是什么? 对格力电器今年的盈利影响有多大? 您认为改革能够达到既定目的吗?

[答] 佛系小资:

渠道改革目标就是减少线下渠道的层级, 加快线下和线上的销售平衡度。目前改革还是看今年一季报和半年报的情况。困难就是有一些经销商的利益的问题, 今年2021的格力的利润会进行逐步的改善, 大概会恢复到2019的水平, 改革必可以完成\$[格力电器\(SZ000651\)](#)\$

[问] 云上飞扬:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 请问前辈, 格力未来各领域的市场空间会如何? 其品牌效应有什么办法在提高? 谢谢

[答] 佛系小资:

还是往高端制造全产业链发展, 未来家电在格力占比会下降不少。品牌效应要慢慢去推广

[问] 林紫悦:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 对于美的回购与格力的回购怎么看?

[答] 尼古拉斯-多吉:

超前看, 朝后看。看美的回购之前做了什么, 格力回购之前做了什么。自然就明朗了到底谁在用【回购的道具】来割中小投资者的韭菜。

[问] dragonfly_king:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 两位大大, 请教几个问题: 1.铜铝等大宗商品相对2019年末, 已经上涨超过40%, 而铜铝占到空调成本的20%多, 这种涨价是否会导致格力电器的空调毛利下降到30%以下? 2.格力电器中报显示制造业营收相比2019年中报下降41%到497亿, 但是其它业务营收却上涨43%到197亿, 而格力的其它业务是甲供业务, 是否可以理解为格力未了应对大宗商品涨价, 提前囤积了一些原料? 3.格力在进行渠道改革, 从线下向线上进攻, 如果未来线上渠道为主, 而线上主要是阿里, 京东这些大平台, 是否可能导致格力需要向这些平台放应收账款, 而不是收这些平台的预售款导致经营杠杆变低, 从而使得ROE下降? 4.格力手握千亿现金, 是否在高瓴资本的牵手下进行并购?

[答] 佛系小资:

格力在去年囤了不少的原材料, 以及帮助的上下游的企业渡过疫情带来的困难, 格力的线上改革现在是以自己的电商平台为主, 其他第三方平台为辅但会签订条款。所以这样不会被其他的第三方电商霸王条款了。至于并购可能未来几年后会出现比较大的资源整合并购\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 宜霖Blake:

对@佛系小资 @尼古拉斯-多吉 说: 请问格力电器在医疗器械方面有没有进展。尤其是美的集团收购了万东医疗的控股权, 我知道美的集团作为竞争对手肯定有盯着格力的, 美的集团突然收购了一家医疗器械公司的控股权, 先前并没有相关的迹象, 会不会是格力在医疗器械方面有默默发力, 被美的知悉?

[答] 尼古拉斯-多吉:

格力医疗器械是瞄准了疫情危机里危中有机, 口罩, 杀毒净化器, 便携式杀菌小工具, P2,p3移动医疗车已经应有尽有。医疗器械成立了三家公司, 董总想做事一定是真做。至于美的, 格力做什么, 美的一贯做法就是: 跟就对了! 新能源, 造车, 手机, 医疗, 哪一样没跟? 但是照猫画虎, 往往知其一不知其二。

[问] 大路是最好的路:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 格力今明两年, 能涨到多少

[答] 佛系小资:

你问机构

[问] 劝薛:

对 @佛系小资 @尼古拉斯-多吉 说: 高瓴资本进入格力可能会带来那些改变?

格力的渠道改革及多元化发展现在怎么样啦。

[答] 佛系小资:

这几年格力一直造新基地就是为未来在布局的, 格力走高端产业链多元化发展, 所以目前进展速度慢慢来。渠道改革问题等你们中报的时候再看

[问] fresh_荞麦:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 请问格力电器进行的销售渠道改革主要目的和目标是什么? 现在进展如何? 面临的困难是什么? 对格力电器今年的盈利影响有多大? 您认为改革能够达到既定目的吗?

[答] 尼古拉斯-多吉:

主要是清理这么多年寄生在格力经销商渠道里面的寄生虫, 这部分既得利益者就是格力利润的偷油婆。其次, 是为了适应新型零售, 线上要结合起来, 直播要结合起来, 店铺过去十来年一直靠吃格力二字品牌红利, 等客上门, 门店失去了活力, 必须激活! 面临的困难是经销商以及门店销售人员思维十分难以转变, 转变过程中, 他们有一定的机会成本, 有些经销商不愿意付出, 所以有阻力, 据我得知情况, 格力总部有所妥协, 但是大体改革都顺利进行着!

[问] 阳阳rqq:

对 @佛系小资 @尼古拉斯-多吉 说: 格力的未来对比美的战略有没有劣势?

[答] 佛系小资:

格力走工业领域，美的走消费品而且大部分还是靠收购来的，完全走的不一樣路子。
走的远走的久还是格力这条路靠谱

[问] 槛内人槛外人：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：格力电器目前的产能利用率多少？现在到处建生产基地，会不会出现产能过剩？

[答] 佛系小资：

基本上满产，现在新的基地都以冰洗小家电，一些还是空调的为主。所以目前的布局为这几年小家电冰洗业绩作准备的[\\$格力电器\(SZ000651\)\\$](#)

[问] 庸人投资啥办法：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：求教目前看格力从估值角度讲是否符合买入长持？

[答] 佛系小资：

每个人的估值水平不一样，看你怎么考虑的

[问] 林紫悦：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：对于美的回购与格力的回购怎么看？

[答] 佛系小资：

这问题我已经说了好几次了，你看我这几天的文章[\\$格力电器\(SZ000651\)\\$](#)

[问] 云上飞扬：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：请问前辈，格力未来各领域的市场空间会如何？其品牌效应有什么办法在提高？谢谢

[答] 尼古拉斯-多吉：

格力的金矿是强大的技术研发积累，尤其是围绕制造空调上下游所需的顶级技术和专

利积累。一流的企业卖标准,二流的企业卖品牌,三流的企业卖产品,格力处于1.5流的企业。达到一流的企业之后,多年研发的复利就会爆发,可能需要跟强有力的管理层推动起来。过渡期,格力的主要利润来源还是得靠空调,毕竟空调最大寿命10年照理说就该更换,家电新规也促进了有安全风险的家电更新换代,空调需求就像波浪一样一浪一浪的到来,格力有足够的时间过度到数控机床,智能装备,小家电,出口等等

[问] 三余书生:

对@佛系小资 @尼古拉斯-多吉 说: 现在市场怀疑的是格力的利润下降和其他竞争者如美的的差距,所以想了解下格力未来业务的确切性如何,请两位从资深研究者、追随者的角度谈谈认识。另外,也想了解下未来的空间在哪里,提起格力普通消费者心理可能只有空调,其他横向扩展方面,目前比较有竞争力的是那些?市场占有率如何?

[答] 佛系小资:

去年格力直播就是为了做,也是最想表达的事情就是,格力不仅是空调企业,也是其他多元化发展的企业,比如冰洗小家电这些的产品。我们也看到今年来格力的小家电产品新开发的速度越来越快的。格力前面都在做基础工业的事情,但格力核心发展思路还是走工业集团发展,消费产品未来可能都是占总营收的一部分了\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 行走滴蜗牛:

对@佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 董大姐退休对格力有啥影响?

[答] 佛系小资:

等董明珠退休了再谈,现在说无意义

[问] dragonfly_king:

对@佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 两位大大,请教几个问题: 1.铜铝等

大宗商品相对2019年末，已经上涨超过40%，而铜铝占到空调成本的20%多，这种涨价是否会导致格力电器的空调毛利下降到30%以下？ 2.格力电器中报显示制造业营收相比2019年中报下降41%到497亿，但是其它业务营收却上涨43%到197亿，而格力的其它业务是甲供业务，是否可以理解为格力未了应对大宗商品涨价，提前囤积了一些原料？ 3.格力在进行渠道改革，从线下向线上进攻，如果未来线上渠道为主，而线上主要是阿里，京东这些大平台，是否可能导致格力需要向这些平台放应收账款，而不是收这些平台的预售款导致经营杠杆变低，从而使得ROE下降？ 4.格力手握千亿现金，是否在高瓴资本的牵手下进行并购？

[答] 尼古拉斯-多吉：

水涨船高，影响格力毛利率也是一小批订单而已，猪肉涨价后菜市场卖肉的赚钱更多了，为什么？所以空调也如此，其它业务是甲供业务涵盖很广肯定包含囤积铜等基础材料，另外参股的新疆众合也是这些考虑。格力渠道改革，我个人认为会对格力之前所谓的“供应链金融”有所影响，但影响不大，格力二字在老百姓的心目中的分量只要越来越重，就不会导致依赖与三方平台做线上！高瓴资本没有迹象表明在参与过多的格力内部事宜，

[问] 平淡坦然：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：格力囤货囤了多少，成本是多少

[答] 尼古拉斯-多吉：

屯什么货？

[问] AdaGOD_HAND：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：格力比美的厉害的核心竞争力是什么

[答] 尼古拉斯-多吉：

格力今年促销广告：比质量，比寿命，比重量，比价格。比一比就知道了

[问] 大路是最好的路：

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 格力今明两年, 能涨到多少

[答] 尼古拉斯-多吉:

2022年12月31日我告诉你

[问] Bloomberger:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 怎么看格力冰洗? 以及产品定位? 你们觉得格力用什么打法更容易切入? 独立品牌? 收购? 无中生有卡萨帝类似?

[答] 佛系小资:

格力冰洗好小家电好还是需要自己口碑品牌慢慢做, 你去看格力电风扇和取暖器这两品类就知道了

[问] 劝薛:

对 @佛系小资 @尼古拉斯-多吉 说: 高瓴资本进入格力可能会带来那些改变? 格力的渠道改革及多元化发展现在怎么样啦。

[答] 尼古拉斯-多吉:

1.高瓴承诺不动管理团队。

2.高瓴承诺不谋求格力电器控制权, 收购后, 格力电器不再有实际控制人, 实际将归管理层控制。为了限制董小姐的影响力, 这一承诺也对董小姐适用。

3.高瓴承诺保持自身实际控制人不变, 免让董小姐遭受再与其他搭档磨合之苦。为了绑定董小姐这一格力电器核心资产, 这一承诺也对董小姐适用。

高瓴承诺不将股份转让给上市公司竞争对手, 不让同行给董小姐添乱。

董小姐虽然在高瓴持股只有41%, 但对高瓴的重大事项, 有一票否决权。

4.董小姐能够控制高瓴名下2/3的格力电器董事提名权, 即, 有权提名一人, 并对另外两人中的一人有否决权。

5.高瓴将推进格力电器实施股权激励, 激励股份比例不超过4%, 董小姐在格力电器持股比例将进一步提高。参考: [网页链接](#)

[问] Bloomberger:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 怎么看格力冰洗? 以及产品定位? 你们觉得格力用什么打法更容易切入? 独立品牌? 收购? 无中生有卡萨帝类似?

[答] 尼古拉斯-多吉:

格力做事情, 慢慢变富啊, 就例如我们很多民间品牌大白兔, 老干妈等等都是老百姓耳熟能详的认可的。当好农民种好地, 收成自然好。

[问] 云上飞扬:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 有个小问题, 格力的售后服务有在提升吗? 还是说因为产品过硬不需要售后

[答] 尼古拉斯-多吉:

格力初衷是: 最好的售后是没有售后。冰箱, 洗衣机, 空调, 电饭煲。没人希望经常坏, 师傅来家里修, 整得到处脏乱, 还耽误使用、、、客服有待提高, 但是不是最重要的, 格力售后率一直很稳定, 在追求卓越。

[问] 乔帮主的武功还行:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 没啥问的, 个人也看好并持有格力, 向同在一个战壕的两位大V致敬!

[答] 佛系小资:

感谢支持

[问] 骰子w6g:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 听不到语音

[答] 尼古拉斯-多吉:

这次不是语音问答

[问] Ted买蓝筹：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：请问小资，你在网上经常吹格力有大事发生，请问您所说的大事具体是指什么？

[答] 佛系小资：

你这是给我挖坑啊，说出来就不是大事了，这是需要惊喜的

[问] 行走滴蜗牛：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：董大姐退休对格力有啥影响？

[答] 尼古拉斯-多吉：

董明珠去年采访自己都说了：包括自己离开对格力都没任何影响。我反而觉得，有可能随着董总放权，格力真正的活力会更大的被激活

[问] 美丽心灵的永恒阳光：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：小米和美的合作了的。aiot技术门槛不高，但是消费者教育成本较高。格力是应该自己干，还是去加入华为的体系呢？

[答] 佛系小资：

格力这一块也有和华为合作，自己也有独立在做

[问] 三余书生：

对@佛系小资 @尼古拉斯-多吉 说：现在市场怀疑的是格力的利润下降和其他竞争者如美的的差距，所以想了解下格力未来业务的确定性如何，请两位从资深研究者、追随者的角度谈谈认识。另外，也想了解下未来的空间在哪里，提起格力普通消费者心理可能只有空调，其他横向扩展方面，目前比较有竞争力的是那些？市场占有率如何？

[答] 尼古拉斯-多吉：

从顾客对格力品牌知晓范围和成来说，我觉得格力就是空调领域都还有很大空间。行

业有天花板，优秀的公司没有天花板，况且现在最大的竞争对手已经执迷于玩儿资本，玩儿舆论。所以，格力空间还很大，等俺们的新厂逐步投产，规模优势会凸显！

[问] 阳阳rqo:

对@佛系小资 @尼古拉斯-多吉 说：格力的未来对比美的战略有没有劣势？

[答] 尼古拉斯-多吉:

格力好像从来没有把行业内任何一家当做对比和对手，除非有人违背正义与基本道德。美的战略我不了解，表面看可能美的想成为全球领先的家电届资本运作集团

[问] 小散paper:

“慢慢变富”群现招募1-2名爱好投资的朋友，本群特点是：

- 1、都是成熟投资人，自负盈亏
- 2、个个能开车，心态极好
- 3、本群有雪球大v，有技术大拿，有分析狂人，也有诗人文青
- 4、人数有限额，定期会清理不发言的群友

入群条件：

- 1、本群消息特多，讨论股票，谈天说地，疯狂开车等等…经常一天24小时都有，嫌吵的就算了
- 2、价值投资者优先，长线\$格力电器(SZ000651)\$的朋友优先
想加入的可以私信我，女司机优先

[答] 佛系小资:

贝爷，啥是女司机，哈哈女司机都被开跑了\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 槛内人槛外人:

对@佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：格力电器目前的产能利用率多少？现在到处建生产基地，会不会出现产能过剩？

[答] 尼古拉斯-多吉:

上个月从武汉抽调了500人资源珠海总部，并且无锡基地也经常从内地寻求支援，可将产能满负荷的。将来不会过剩，会淘汰劳动密集型的那些小牌子，参考西方发达国家的劳动力价格

[问] 李子和：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：感觉格力一定出现一段爆款爆发期，技术积累一定程度应该有，建议公司注意产品设计和产品推广宣传人才的积累。还有智能装备能不能赚钱不知阁下怎么看？

[答] 佛系小资：

只能装备今年以前去年开始抛开银隆的业务，自己独立出去销售给其他公司的单子越来越多了。所以前面是累积经验和技术赚钱在后面的。产品设计和产品推广也不断在创新迭代，可以看看现在新产品和其他的对比，以及最近的新媒体上的广告文案

[问] yangchenhaha：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：两位大大，能聊聊格力有啥负面消息吗？

[答] 佛系小资：

股价不行丸

[问] 庸人投资啥办法：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：求教目前看格力从估值角度讲是否符合买入长持？

[答] 尼古拉斯-多吉：

买股票是自己的事情，每个人都有特定的立场和偏见。格力现在价格拿上几年，要亏钱，我觉得很难。

[问] 李eyo:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 格力还能追吗? 苦命人!

[答] 佛系小资:

看我们一直拿着格力, 苦命人啊。现在追不追看你自己了

[问] 淡泊-明志:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 格力染压美的和海尔的核心科技到底是什么科

[答] 佛系小资:

产品耐久度和产品的品质上体现, 以及在空调产品上的创新美的还是跟不上格力的

[问] 淡泊-明志:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 格力染压美的和海尔的核心科技到底是什么科

[答] 尼古拉斯-多吉:

那就多了去了, 举个例子海尔的电容容易坏, 格力新元电子可以了解下, 这些领域完全领先啊。我也不太懂技术, 技术多问问@架麦 老司机

[问] yangchenhaha:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 两位大大, 能聊聊格力有啥负面消息吗?

[答] 尼古拉斯-多吉:

我个人认为: 管理层过于“老实”, 不过长期看这好像是优点, 短期总是被人整, 是缺点! 例如股价表现上, 对手就利用股价来让很多格力粉转黑!

[问] 李eyo:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 格力还能追吗? 苦命人!

[答] 尼古拉斯-多吉:

我不知道啊。至少我一直 没想过卖格力的股权。

[问] 李子和:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 感觉格力一定出现一段爆款爆发期, 技术积累一定程度应该有, 建议公司注意产品设计和产品推广宣传人才的积累。还有智能装备能不能赚钱不知阁下怎么看?

[答] 尼古拉斯-多吉:

智能装备 利润率其实很小的, 基本上都靠自己以及上下游合作伙伴消化。现在打市场能打出去就不错, 先不谈赚钱。

[问] 美丽心灵的永恒阳光:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 小米和美的合作了的。aiot技术门槛不高, 但是消费者教育成本较高。格力是应该自己干, 还是去加入华为的体系呢?

[答] 尼古拉斯-多吉:

互联网体系变化太快啦, 格力不会加入任何体系吧? 做好自己的产品, 让格力二字在老百姓心目中的分量越来越重, 这才是以不变应万变吧!

[问] 槛内人槛外人:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 智能装备市场空间有多大? 未来2年增长速度有多大?

[答] 佛系小资:

2020年, 智能装备制造业将成为具有国际竞争力的先导产业, 产业销售收入超过3万亿元, 在未来5至10年, 中国智能制造装备行业将达到25%的年均增长率\$格力电器(SZ000651)\$

[问] 槛内人槛外人：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：智能装备市场空间有多大？未来2年增长速度有多大？

[答] 尼古拉斯-多吉：

空间大，但是利润率好像不高。随着人力成本越来越高，中国智能装备会有一些盼头。参考西方欧美发达国家，但库卡为什么卖了，说明市场饱和很快

[问] 槛内人槛外人：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：今年的直播一直未开始，知道武汉直播推迟到啥时候不？

[答] 尼古拉斯-多吉：

还不清楚，董总去年最后一场直播以来，好像很少露面了，在踏踏实实搞事情把哈哈

[问] 价值魔术：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：银隆现在对格力的意义主要是什么呢

[答] 佛系小资：

格力一些智能装备，设备还有一些工业领域的产品的测试

[问] CHINA--V：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：吉哥、小资哥好，预测一下格格今年分红是多少？我只关心这个

[答] 尼古拉斯-多吉：

这个无法预测，2020年半年分过一次了，年度分红应该不多吧？但是应该不会出现2017的不分的情况了

[问] 价值魔术：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：银隆现在对格力的意义主要是什么呢

[答] 尼古拉斯-多吉：

格力进军新能源，进军汽车方面智能设备，数控机床等的实验平台。

[问] 价值魔术：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：格力手机未来有钱景吗

[答] 尼古拉斯-多吉：

没钱景，就是辅助工具

[问] 金祥-S：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：目前格力智能装备这方面在国内处于一种什么样的水平？有着什么样的规划？

[答] 尼古拉斯-多吉：

关注年报

[问] 李子和：

对 @佛系小资，@尼古拉斯-多吉 说：提个建议，两位大V申请个专项资金，进行产品评测，比如新款的吸尘器，网上戴森、美的，海尔等等均有。我买了个水牙线，质量整体很好，但是充电口那的盖帽很松，容易进水，影响充电，像这种小瑕疵通过测评应该是容易发现也容易攻克的，毕竟格力给人很大的质量期许，有像苹果一样的精益求精的质量才会让人爱不释手，不然会让人失望的。

[答] 尼古拉斯-多吉：

我反馈下

[问] 金祥-S：

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 目前格力智能装备这方面在国内处于一种什么样的水平? 有着什么样的规划?

[答] 佛系小资:

目前差不多中高区域水平

[问] 李子和:

对 @佛系小资, @尼古拉斯-多吉 说: 提个建议, 两位大V申请个专项资金, 进行产品评测, 比如新款的吸尘器, 网上戴森、美的, 海尔等等均有。我买了个水牙线, 质量整体很好, 但是充电口那的盖帽很松, 容易进水, 影响充电, 像这种小瑕疵通过测评应该是容易发现也容易攻克的, 毕竟格力给人很大的质量期许, 有像苹果一样的精益求精的质量才会让人爱不释手, 不然会让人失望的。

[答] 佛系小资:

是的, 这方面我跟公司反应一下

(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