# LED室内照明市场调研报告-LED及LED灯具产业发展、销售市场分析

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-10-16

*第一篇：LED室内照明市场调研报告-LED及LED灯具产业发展、销售市场分析LED室内照明市场调研报告-LED及LED灯具产业发展、销售市场分析第一部分：LED及led灯具一、LED的基础概念LED是Light Emitting Diod...*

**第一篇：LED室内照明市场调研报告-LED及LED灯具产业发展、销售市场分析**

LED室内照明市场调研报告-LED及LED灯具产业发展、销售市场

分析

第一部分：LED及led灯具

一、LED的基础概念

LED是Light Emitting Diode的缩写，即发光二极管。是一种半导体固体发光器件，它是利用固体半导体芯片作为发光材料，当两端加上正向电压，半导体中的载流子发生复合，引起光子发射而产生光。LED可以直接发出红、黄、蓝、绿、青、橙、紫、白色的光。

二、LED的发光特点

◆ 寿命长（＞100，000Hrs）

◆ 驱动电压低（1.8～4.5V）

◆ 耗电量少（40～1000mW）

◆ 相对冷光源(熱輻射小)

◆ 点亮速度快（时间常数为10^-7～10^-9S）

◆ 体积小

◆ 多种色彩

◆ 耐震性特佳（全固体封装，不易破损）

◆ 单色性佳（发光波长稳定）

◆ 绿色无污染

三、LED产业价值及社会意义

1、节能价值，对社会产生巨大的能源效益

中国绿色照明工程办公室节能调查结果十分惊人，中国能源的12%用在了照明上，每年约3000亿度以上，如果用led技术取代全部白炽灯或部分取代荧光灯，可节省1/3的照明用电，就意味着节约1000亿度，相当于一个总投资超过2024亿元人民币的三峡工程全年的发电量。这对能源供给紧张日益凸显的中国来说，无疑具有十分重要的战略意义。

2、环保价值，对人类产生“功在当今，利在千秋”的环保效益

（白光）LED不仅节能，而且无热辐射、不含水银等重金属，无污染及废弃物处理问题等众 1

多优点，因此被视为“绿色照明光源”的明日之星，在不久的将来，将取代目前为照明市场的主流白炽灯泡及荧光灯（日光灯）；其广泛应用将同样产生不可估量的环保效益。

因此，LED技术产业其自身的节能和环保特征，是影响一个国家或地区“能源战略”和“环保战略”的重要产业，因此世界各国、地区领导人都十分重视这一产业的发展培育。

四、led灯具分类

1、LED显示类：LED显示屏；触摸屏；LED立体发光字； led芯片、外延片、磊晶片及相关基材；led发光二极管及大功率器件；LED封装及配套材料； LED产品控制系统及ic； LED背光源；LED制造设备及测试仪器；OLED（有机发光二级管）、LD（激光二极管）、EL（冷光源）；LED点阵、数码管等。

2、LED灯类：LED室内照明灯具；LED景观照明灯具；LED交通照明灯具；特殊照明灯具；闪灯；LED汽车灯饰；室外照明灯饰；灯杆、灯臂、灯头、灯罩、灯座、灯盘、光源、插头、线缆、开关等其他LED灯具灯饰及配件等。

3、霓虹灯类：粉管及配件；霓虹灯电子变压器，电极，电源；霓虹灯程序控制器及专用材料，零配件；霓虹灯高压线包；霓虹灯制作工艺及设备；霓虹灯安装工程及维护设备；霓虹灯设计及其作品；霓虹灯检测仪器及生产设备；霓虹灯气体。

第二部分：中国LED产业发展现状

一、展会感受

在2024年广州国际照明展览会上，LED产品覆盖12个展馆，涵盖LED产品的品牌厂商超过1500家，成为整个展会中吸引观众眼球的一大靓点。LED已被认为是可取代现有照明的第四代光源，发展态势极为迅猛，尤其是在这一届的广州国际照明展，有爆发式的增长态势，几乎每一个参展大企业，都无一例外的带来了LED的产品，这是一个诸侯纷争，务求在这一块被寄望在未来五年将有2024亿美元容量的巨额市场里占得先机。

通过参展对多家LED生产厂家的调查，对led灯饰的供给市场分析，有以下几个特点：

1、目前几乎所有的知名LED生产厂家都以外销为主导，内销几乎为零。其中外销部份，又以日本和美国市场为主导，其次是欧洲市场，其它市场份额非常少。

2、LED生产厂家的LED室内照明灯饰产品的种类主要有：高功率LED射灯，普通高亮led

2球泡灯，LED日光灯，LED光条和模组，LED彩虹灯，普通高亮led台灯，其中高功率LED射灯最为热门，几乎所有LED灯饰厂家都生产。有1X1W，3X1W，1X3W。各个厂家的产品外形差异很小，但价格及品质差异很大。国内二流厂商价格平均约在单颗1W或3W1~3元，国际大厂价格平均约在单颗1W或3W7~15元。

3、虽然这两年，许多厂商出口销售额逐年上升，但是，基本上订单量都不是很大。还未进入到大规模生产的状态。

4、国内厂家数量近两年急速上升。竞争的日益加剧，同时由于产品缺乏差异化，使整个行业提前进入到价格竞争的阶段。

二、国内市场分析

随着led技术的进步与成熟，国际社会对于环保节能的呼声愈加强烈，国家也适时出台相应的政策进行半导体产业的扶持，照明企业是LED业内最敏锐的、动作最早、最快的群体，传统照明企业里80%的企业早已布局led照明，多年前就投入资金与力量进行研发与技术研究，由于这些企业在LED照明应用技术、市场开拓等方面具有一定的优势，因此会对LED应用产品生产企业造成较大冲击：

1.由于不规范的市场竞争，大厂生产出来的产品很快能被小厂模仿，同一款产品，同一个样式，同一项功能，各个品牌的都有，严重冲击了大厂的产品。

2.几乎所有参展商展示的产品在外观上几乎没有任何的差别，产品的差异性较小，加上营销手段相对缺乏，消费者很难在短时间内放弃便宜而且还实用的日光灯或节能灯来购买LED灯，因此普通客户对产品的认可度较弱。

3.由于缺乏市场监管，仿造产品泛滥（主要集中在中山等地），同质产品，大厂几百元，小厂几十元，严重冲击了大厂质量好的产品。

三、销售市场分析

通过近期对2家综合超市（人人乐、民生）、2家建材超市（红星美凯龙、大明宫建材市场）、1家电器超市（苏宁电器）、和1家灯饰灯具城（大雁塔灯具城）的走访，目前LED灯饰销售市场有以下几个特点：

1、LED灯饰产品目前终端销售市场上仅局限于有限的品种：射灯、日光灯、球泡灯、手电筒、台灯、小夜灯、头灯、露营灯。其中，除LED手电筒在多数超市的货架上都有供给外，其它品种仅于部份超市和专营店有售。

2、除日光灯、球泡灯等大功率led照明外，以上在市场有售的品种的价格与传统的灯具相比，差异并不明显。所以才得以快速进入终端销售市场。

3、销售人员对LED灯饰产品并不十分了解。多数普通消费者对LED更是一无所知。不同市场内所销售的产品其本上都是来于广东不知名品牌或相同的一两个品牌。可见，是少数的制造商努力的结果，而消费者只是非常被动接受有限的信息。

4、当提到高功率日光灯、球泡灯等大功率led照明，多数销售人员并没表现出非凡的爱好，对其价格反应强烈，并表示由于市场需求不佳及价格滑动较快，故店内不压货，只根据需求提供订货。

结论

一、根据现阶段国内市场及公司目前具体情况，可考虑资源整合和自主研发同步行进的路线。初期可考虑由与小厂合作成品贴牌销售到成品组装为引导，迅速进入行业，同时通过解剖、仿制等手段研究大厂成熟产品的电源模块，完成包括技术、专利、成本等方面的电源模块自主研发，待市场较为成熟，有稳定出货时完成自主电源模块替换，并在此基础上最终完成驱动芯片的研制与替换。

二、公司目前可以以LED日光灯管驱动电源模块为龙头产品，带领射灯、筒灯、吸顶灯、壁灯等商用照明领域常用灯具的电源模块逐渐拓宽市场。

三、作为家用照明领域的代表产品，球泡灯也是我们必须抓住的产品路线。

**第二篇：LED室内照明市场调研报告-LED及LED灯具产业发展、销售市场分析**

LED室内照明市场调研报告-LED及LED灯具产业发展、销售市场

分析

第一部分：LED及led灯具

一、LED的基础概念

LED是Light Emitting Diode的缩写，即发光二极管。是一种半导体固体发光器件，它是利用固体半导体芯片作为发光材料，当两端加上正向电压，半导体中的载流子发生复合，引起光子发射而产生光。LED可以直接发出红、黄、蓝、绿、青、橙、紫、白色的光。

二、LED的发光特点

◆ 寿命长（＞100，000Hrs）

◆ 驱动电压低（1.8～4.5V）

◆ 耗电量少（40～1000mW）

◆ 相对冷光源(熱輻射小)

◆ 点亮速度快（时间常数为10^-7～10^-9S）

◆ 体积小

◆ 多种色彩

◆ 耐震性特佳（全固体封装，不易破损）

◆ 单色性佳（发光波长稳定）

◆ 绿色无污染

三、LED产业价值及社会意义

1、节能价值，对社会产生巨大的能源效益

中国绿色照明工程办公室节能调查结果十分惊人，中国能源的12%用在了照明上，每年约3000亿度以上，如果用led技术取代全部白炽灯或部分取代荧光灯，可节省1/3的照明用电，就意味着节约1000亿度，相当于一个总投资超过2024亿元人民币的三峡工程全年的发电量。这对能源供给紧张日益凸显的中国来说，无疑具有十分重要的战略意义。

2、环保价值，对人类产生“功在当今，利在千秋”的环保效益

（白光）LED不仅节能，而且无热辐射、不含水银等重金属，无污染及废弃物处理问题等众 1

多优点，因此被视为“绿色照明光源”的明日之星，在不久的将来，将取代目前为照明市场的主流白炽灯泡及荧光灯（日光灯）；其广泛应用将同样产生不可估量的环保效益。

因此，LED技术产业其自身的节能和环保特征，是影响一个国家或地区“能源战略”和“环保战略”的重要产业，因此世界各国、地区领导人都十分重视这一产业的发展培育。

四、led灯具分类

1、LED显示类：LED显示屏；触摸屏；LED立体发光字； led芯片、外延片、磊晶片及相关基材；led发光二极管及大功率器件；LED封装及配套材料； LED产品控制系统及ic； LED背光源；LED制造设备及测试仪器；OLED（有机发光二级管）、LD（激光二极管）、EL（冷光源）；LED点阵、数码管等。

2、LED灯类：LED室内照明灯具；LED景观照明灯具；LED交通照明灯具；特殊照明灯具；闪灯；LED汽车灯饰；室外照明灯饰；灯杆、灯臂、灯头、灯罩、灯座、灯盘、光源、插头、线缆、开关等其他LED灯具灯饰及配件等。

3、霓虹灯类：粉管及配件；霓虹灯电子变压器，电极，电源；霓虹灯程序控制器及专用材料，零配件；霓虹灯高压线包；霓虹灯制作工艺及设备；霓虹灯安装工程及维护设备；霓虹灯设计及其作品；霓虹灯检测仪器及生产设备；霓虹灯气体。

第二部分：中国LED产业发展现状

一、展会感受

在2024年广州国际照明展览会上，LED产品覆盖12个展馆，涵盖LED产品的品牌厂商超过1500家，成为整个展会中吸引观众眼球的一大靓点。LED已被认为是可取代现有照明的第四代光源，发展态势极为迅猛，尤其是在这一届的广州国际照明展，有爆发式的增长态势，几乎每一个参展大企业，都无一例外的带来了LED的产品，这是一个诸侯纷争，务求在这一块被寄望在未来五年将有2024亿美元容量的巨额市场里占得先机。

通过参展对多家LED生产厂家的调查，对led灯饰的供给市场分析，有以下几个特点：

1、目前几乎所有的知名LED生产厂家都以外销为主导，内销几乎为零。其中外销部份，又以日本和美国市场为主导，其次是欧洲市场，其它市场份额非常少。

2、LED生产厂家的LED室内照明灯饰产品的种类主要有：高功率LED射灯，普通高亮led

2球泡灯，LED日光灯，LED光条和模组，LED彩虹灯，普通高亮led台灯，其中高功率LED射灯最为热门，几乎所有LED灯饰厂家都生产。有1X1W，3X1W，1X3W。各个厂家的产品外形差异很小，但价格及品质差异很大。国内二流厂商价格平均约在单颗1W或3W1~3元，国际大厂价格平均约在单颗1W或3W7~15元。

3、虽然这两年，许多厂商出口销售额逐年上升，但是，基本上订单量都不是很大。还未进入到大规模生产的状态。

4、国内厂家数量近两年急速上升。竞争的日益加剧，同时由于产品缺乏差异化，使整个行业提前进入到价格竞争的阶段。

二、国内市场分析

随着led技术的进步与成熟，国际社会对于环保节能的呼声愈加强烈，国家也适时出台相应的政策进行半导体产业的扶持，照明企业是LED业内最敏锐的、动作最早、最快的群体，传统照明企业里80%的企业早已布局led照明，多年前就投入资金与力量进行研发与技术研究，由于这些企业在LED照明应用技术、市场开拓等方面具有一定的优势，因此会对LED应用产品生产企业造成较大冲击：

1.由于不规范的市场竞争，大厂生产出来的产品很快能被小厂模仿，同一款产品，同一个样式，同一项功能，各个品牌的都有，严重冲击了大厂的产品。

2.几乎所有参展商展示的产品在外观上几乎没有任何的差别，产品的差异性较小，加上营销手段相对缺乏，消费者很难在短时间内放弃便宜而且还实用的日光灯或节能灯来购买LED灯，因此普通客户对产品的认可度较弱。

3.由于缺乏市场监管，仿造产品泛滥（主要集中在中山等地），同质产品，大厂几百元，小厂几十元，严重冲击了大厂质量好的产品。

三、销售市场分析

通过近期对2家综合超市（人人乐、民生）、2家建材超市（红星美凯龙、大明宫建材市场）、1家电器超市（苏宁电器）、和1家灯饰灯具城（大雁塔灯具城）的走访，目前LED灯饰销售市场有以下几个特点：

1、LED灯饰产品目前终端销售市场上仅局限于有限的品种：射灯、日光灯、球泡灯、手电筒、台灯、小夜灯、头灯、露营灯。其中，除LED手电筒在多数超市的货架上都有供给外，其它品种仅于部份超市和专营店有售。

2、除日光灯、球泡灯等大功率led照明外，以上在市场有售的品种的价格与传统的灯具相比，差异并不明显。所以才得以快速进入终端销售市场。

3、销售人员对LED灯饰产品并不十分了解。多数普通消费者对LED更是一无所知。不同市场内所销售的产品其本上都是来于广东不知名品牌或相同的一两个品牌。可见，是少数的制造商努力的结果，而消费者只是非常被动接受有限的信息。

4、当提到高功率日光灯、球泡灯等大功率led照明，多数销售人员并没表现出非凡的爱好，对其价格反应强烈，并表示由于市场需求不佳及价格滑动较快，故店内不压货，只根据需求提供订货。

结论

一、根据现阶段国内市场及公司目前具体情况，可考虑资源整合和自主研发同步行进的路线。初期可考虑由与小厂合作成品贴牌销售到成品组装为引导，迅速进入行业，同时通过解剖、仿制等手段研究大厂成熟产品的电源模块，完成包括技术、专利、成本等方面的电源模块自主研发，待市场较为成熟，有稳定出货时完成自主电源模块替换，并在此基础上最终完成驱动芯片的研制与替换。

二、公司目前可以以LED日光灯管驱动电源模块为龙头产品，带领射灯、筒灯、吸顶灯、壁灯等商用照明领域常用灯具的电源模块逐渐拓宽市场。

三、作为家用照明领域的代表产品，球泡灯也是我们必须抓住的产品路线。

导致LED照明价格居高不下的原因有以下几点：

一、在管道没有成型的前提下，技术相对成熟的商业照明经过多方贸易商转手，为了维持各个环节的利润，价格将不下来。而工程单方面的公关费用是一笔较大的开销，最终也只有羊毛出自羊身上；另外家居照明市场冰封未破，在销售量不大的前提下，产能比较小，厂商运作起来成本比较高，也样导致家居照明的价格也同样降不下来。

二、对于专业LED照明厂商来说，LED照明没有管道，导致销售起来耗费人力物力以及运输费用，增大了销售成本；而对于传统照明来说，其虽然具有较大的管道优势，但是也不能转型太快，否则也会在短时间难以“吃得消”；

三、另外LED照明产品的成本上还没有达到比较合理的位置，其电器部分的成本一直居高不下也是导致LED灯具价格高水位的原因之一。

LEDinside认为：政府仿照家电下乡政策给予LED厂商补助，虽然有利于推广LED照明产品的应用，但是在很大程度上却阻碍LED产品的价格良性下滑。

日前三星宣布摒弃LCD电视业务，主攻LED电视业务。据悉，目前三星已经全面停产LCD电视，并且将LED电视维持在一定的低水位。此举可以引发的大得猜想：全球电视机市场将有多么大的波动！

或许中国大陆也应该出现在这样的举措，有市场标杆作用和超强实力的厂商往往抢占市场的第一利器就是价格战。不能一味的对价格战怨声载道，企业的竞争本需要利润但是也需要在困难中完胜出来，因此价格上的较量往往会迫使企业在研发和生产商做出努力。若企业做不到这点，在价格战中被淘汰掉，这对整个市场来说也未必不是一件好事情

**第三篇：如何做好LED照明灯具销售**

如何做好LED照明灯具销售

首先我们要认识了解LED照明灯具，关于LED照明, 对绝大多数消费者来说还是一个比较新的事物, 接受她,选

择她需要一个过程,不过,读了以下的介绍,相信你一定也是个中的高手.好了,言归正传,让我们一起来了解吧.首先,介绍之前,需要说明,接下来介绍的LED灯都是指功率较大,亮度较高的产品,而非传统的LED状态指示产品.一, 从LED灯的类别来说,主要类型有:1.球泡灯(类同于家庭所用的灯泡);2.日

光灯管;3.手电;4.台灯;5.装饰灯;6.射灯;7.筒灯;8.轨道灯;9.路灯;

10.草坪灯;11.水底灯等…… ,从供电类型分,有高压市电供电,电池低压供

电,电子变压器低压供电,从功能来说又有非调光,可控硅调光,线性调光,PWM

调光,以及智能调光(唯敝司独有专利技术)等.对于家庭使用的LED照明灯具,主要为1-5的类型,而5-11类主要为商业,公共场合比较常用.其她类别使用不

太常见,在此不作提及.二, 再来谈LED一些详细的规格参数,一只灯有多少瓦,用多少伏的电压供电大家

都很清楚,而且淘宝店或是其它厂商的介绍基本也注重此说明,而我们买到同

样功率等级的产品后,会发现有亮暗的差异,至于为何会出现这样的现象,在此

做一些描述,希望您在选购LED灯具时不至于混淆和茫然.LED灯不同于传统的白炽灯和节能灯,LED灯要区分不同的颜色,也就是专业上叫的色温(即发光的颜色),国内绝大部分的生产厂家都很笼统的叫做暖白,正白,冷白,这样叫法,对LED灯来说是很不科学的,严格来讲应该用具体数字来描述此规格,如,2700K,3000K,4200K,5000K,6500K,色温值越低颜色越偏黄,偏红,越高就

越偏白,偏蓝,一般来讲,色温越低,偏差越小,反之越大,比如2700K色温点,要求

在+/-500K以内,而6500K则要求到+/-1000K即可.同样功率等级,色温越高,则人眼感觉就会越亮,越刺眼,因此,选择何种色温,需要依不同的使用场所来

决定.比如卧室,婴儿室等建议使用的色温偏低一些,这样感觉不刺眼,很柔和,很温馨,而客厅则需要选择较高色温(不过个人建议您最好选择到5000K比较

合适,6500K可能感觉很亮,但因偏蓝光会使人炫目,时间长了感觉上较难受).说完色温,接着说和光有很大关系的显色性,即CRI,这个参数越接近1越

好,表示越接近太阳光,使我们在看某种有色物体时不至于偏色,举个例子,穿着

红色的衣服,进入有蓝色照明光线的空间,衣服看起来也不再是蓝色.因此显

色性对灯具来说是相当重要的,特别是家有学子来说,一定要注意了.一般来讲,色温越低,显色性相对较高,依LED目前的工艺,较差的在0.7左右,较好的做到

0.8或以上,甚至0.9也是有的,当然这个参数一般用户通常是没法测试的,简单的方法,你可以拿一种你特别熟悉的颜色然后开打LED灯,看颜色有无大的变

化即可简易判定.以上介绍到的都是LED灯具几大系统中的光学相关参数,到此还没完,还

要跟你说最关心的参数---亮度(一般专业上用光通量来衡量这个参数),此参数

直接反应出来的就是感官亮度.还是对比来说吧,一个40W的白炽灯泡光通量

大约在470lm(流明), 60W的大概在800lm,对于这两个家庭常用的亮度等

级,LED发出此光通量功率消耗分别在 7W, 10W左右(色温不同有差别).从功

率的损耗上,大家一定看得出,LED灯为您一年能节约多少RMB.接着还说重要的光学规格---光衰,大家在用白炽灯,节能灯,日光灯管等灯

具的时候,大家一定有发现灯在使用一段时间后变暗了,这个就是光衰.对LED

来说这个参数更加重要,一只正常的LED灯要保证在两年后光通量仍有70%

或以上,否则,LED的品质,各分系统工作一定存在问题.对于这一点,一般没有

办法直接测试,那么在此只能告诉你,买LED请买精品, 买品牌,不要去买只懂

得组装的山寨人士”生产”的产品.用户做出这样的选择也是没有办法,谁叫我们

国家做山寨的兄弟太多,太烂,太”专业”呢,它们可以牺牲用户来赚钱,那用户也

只能抛弃它了.三, 光学就暂时说这些,一时也说不完,下面该说到LED驱动系统中的电学问题了.上面谈光学时提到了功率,对于灯具 上标识的功率,一般是指输入功率,也就

是您要为此买单的电费消耗.功率消耗是用户非常关心的大问题,不过你却不

知道这个规格后面隐藏了什么.白炽灯,你照着灯具上面印的功率买回去,是

没有任何悬念的,但LED灯的恒流驱动器是整个灯具的核心,她的转换效率同

时决定了你究竟要平白无故的多耗多少电费,比如一个驱动的电转换效率是

85%,另一个是75%,那这另一个就多耗了你10%的电,损失得够多吧,注意记

得这个参数哦!

既然说到电参数了,就再唠叨几句吧,除了驱动器的转换效率,还有一个比较严

重的问题,驱动器的输出纹波电流,这个参数一般在产品上不标出来,可是它却

可以导致LED的损耗增加,从而又会引起LED发热严重,接着就是灯寿命缩短,够严重吧.一下子说到寿命了,除去电子子系统的设计原因,电子元器件的选取是重中之

重,不过在此你要想去区分优劣,俺也是爱莫能助啊!还是只有建议您去买精品,买品牌,买信得过的产品.不经历吹风下雨,哪里能看得到七彩虹呀.呵呵…..顺便要提一下的是,LED灯的功率因数,即PF值,此值越接近1越好,也就是无

功损耗相关的参数,不过这个参数您不会为此掏腰包,偷偷地告诉你,这是电厂

损耗了,嘿嘿……,不过话说回来,为后代着想,能够少浪费资源为何不注意一些

呢,所以我们的产品坚持不懈的响应政府的号召.四, 不说电学这个东东了,轮到热学这个让LED灯具设计者头大的难题了.一支

好的LED灯,一定是光,电,热平衡设计的产品,要低成本,体积小巧,发热量低,这是几乎不可调和的矛盾,如何解决呢,除了电子驱动尽量提高转换效率,使热

耗减小,但是LED电光转换产生的热量只有靠结构去考虑,使热量能尽量快的通过传导,辐射,对流,甚至强制制冷等方法去实现.在此顺便请您注意, 好的LED灯一定不是超便宜的产品,为了满足以上说到的兼顾要求,提升成本是在所难免,否则一定是牺牲了光,电,热的某个性能,这样的产品,可能在一个月或

者半年你感觉还凑合,但相信你一定会因此多花钱的.说到热学,就和大家谈些实际的吧.对于一只正常工作的LED灯,一般温度

会在80摄氏度左右,甚至更高,比如飞利浦的一款MR16 7W射灯达到100度

有余.当然,温度的高低直接决定了寿命的长短,通常LED灯的寿命在50000小

时左右(国内绝大部分组装LED灯具是绝达不到的),如达到100度的可能就只

有大约25000小时,(当然,这个参数还是在保证元器件耐温等性能上绝对过关的基础上),下面我如何开展LED产品销售：

第一：具备专业的产品知识

万丈高楼平地起，没有扎实的功底，再优秀的销售人员都只能雾里看花，水

中望月。在消费者还需要引导的LED行业，如果作为销售人员的我们都不够专

业的话，那可真的有点说不过去了。因为在大多数消费者还不懂得如何来选灯，怎么才能制造最佳照明效果的时候而且更加节能，销售员的引导作用就显得至关重要。在市场上，我还听到有人跟顾客这样介绍产品，“我们的灯够亮”“我们的产品质量最好”“我们的售后服务最好”“我们的价格最低”，听到这些话的时候，我很气愤。毕竟灯的核心价值在于高节能，使用寿命长及环保，而不是简单的物理性能的对比。

当自己的产品价格比人高很多的时候，如何说服客户？

一分钱一分货，不要去说别人产品的不好，要公正去对待产品的差异，正面积极的去和客户沟通，新产品的优势，以及可以给客户带来哪些好的东西．

第二：市场定位要准确。庚明LED照明灯目前不是一个人人都了解的产品，很多人对LED半导体是什么都不清楚，对产品的性能持观望态度。LED灯相对

传统光源来说价格高是目前的缺点所在。所以我们要找到适合自己发展的空间。什么是我们的目标群体。当然最好先找用电大户，照明时间长的地方入手或者需

要LED灯起到很好效果地方入手，先价值后价格的方式介绍产品，往往他们对

价格来说相对来说敏感度会降低。他们或者更在意长期的节能效果，在意灯给他

们带来不一样的效果。这样更有利于产品推广和销售。深圳LED照明生产厂家

第三：充分合理利用各种资源。自己的手头关系，国家的优惠政策，采用灵

活的合作模式。直接销售、试用后再销售，租用。分配节省电费灯方式。

第四：在照明行业，你如果仅仅知道产品是由什么材质构成的，有哪些优点

和利益点显然是不够的。你还得知道如何给顾客进行灯光设计，怎么达到最理想的照明效果，从而制造一个和谐舒适的光环境。卖服装的常常会告诉顾客服装要怎样搭配才更有品位，开餐馆的也经常会提醒食客要怎么荤素搭配才能吃得更开心，所以，引导顾客消费，成交的可能性要远远大于简单的产品介绍。要把照明

设计融入实际销售中，提升产品的附加价值客户才会觉得物有所值。可以起到客

服产品价格高的略势。

用心打动顾客

做销售更多地是靠你的专业精神还是你与顾客的深入沟通，这可是一个值得探讨的大问题。我想说的是，想把你所知道的产品知识一股脑地灌输给顾客并让他接受，很难。想想一下，那些专业的名词术语对于一个对光对照明一无所知的人来说是多么晦涩，举个例子，节能灯分有桥和无桥的吧，外行的人谁知道无桥是什么意思呢。显然，他也不需要知道，他只要知道照明效果就行了，就象我们买了台电视是为了观看而不需要研究电视是怎么构成的。

要提高成交效率，最直接的办法就是用心打动顾客，而不是靠嘴巴说服顾客。打动一个人容易说服一个人难。那个笑话是怎么说来着？ “钱袋离心近，离脑袋

远”，所以打动顾客的心也就打开了客户的钱袋。

**第四篇：LED照明灯具十大品牌(2024最新)**

LED照明灯具十大品牌（2024最新）

文章由天炫照明：http://整理提供

LED照明灯具十大品牌(2024最新)，集合国内最权威、最专业的LED行业资讯、百科、交易平台整理与分享，以下排名不分先后

LED照明灯具十大品牌之雷士照明

惠州雷士光电科技有限公司位于惠州汝湖镇雷士工业园。今年5月底，雷士陷“内斗\*\*”，于9月份停息。雷士照明一直以先进的研发技术、丰富的LED系列产 品向照明市场频频发力，其LED发展前景被行业普遍看好。雷士产品涵盖：商业照明、家居照明、户外照明、智能照明、雷士电工和光源电器等六大种类六十余个 系列数千个品种，为客户提供了全方位的照明与电气装置项目 的产品配套、客户服务和技术支持。

LED照明灯具十大品牌之欧普照明

欧普照明是中山市欧普照明股份有限公司旗下主打产品之一，在照明业已成为公认的知名品牌，所在公司成立于1996年8月，是一个创新型快速发展的公 司，一 贯重视科学研究、技术开发及人才培养。欧普照明的产品涵盖家居，商照，电工，光源等领域，是集研发、生产和销售于一体的综合性照明企业。

欧普照明的产品涵盖家居照明、工程照明及电工产品等领域，家居照明产品有吸顶灯、节射灯、筒灯、天花射灯、壁灯、餐厅灯、感应灯、镜前灯、护眼台灯、T5 支架、浴霸；商业照明产品有：光源、电器部分、天花灯、低压射灯、大功率射灯、格栅射灯、筒灯、灯盘、支架、金卤灯等产品，为家居照明、商业照明、电工产 品的系统集成商。目前有31个分公司/办事处和遍布全国1000多家专卖店，5000多家销售网点，产品远销世界十几个国家和地。

LED照明灯具十大品牌之TCL照明

TCL照明电器（武汉）有限公司的前身是成立于2024年的惠州TCL照明电器有限公司，是TCL集团进军照明领域的核心企业，专门从事照明产品的研 发、生产与销售，2024年公司迁至武汉。公司旗下产品涵盖工程照明、家居照明、光源电器、工业照明、集成吊顶和浴霸等，近30个产品系列。凭借过硬的产品质 量及品牌影响力，TCL照明夺得“中国照明灯饰行业质量与品牌100强企业”、“ 节能产品十强企业、“节能灯单品冠军、中国特别最具潜力品牌奖”等荣誉称号。

LED照明灯具十大品牌之天炫照明

天炫照明在照明行业还是一匹黑马，产品价位适中，简约而大方!追求产品的合理化!人性化!近年来，天炫在扩大生产规模的同时加大了对市场的投入，已经形成了功能完备、覆盖面广的多级市场营销体系，市场占有率居同行业前列，新

世纪的天炫将继续坚 持“以人为本”，以科技创新和机制创新为动力，不断向国际化、多元化、高科技型现代企业的目标前进。

LED照明灯具十大品牌之三雄极光照明

创立于1991年的三雄极光，从第一款电子整流器的研发到高效节能产品的全系列开发;从传统的产品制造者到提供照明整体解决方案的服务者，三雄 极光一直致力于打造行业的领导品牌。照明灯具十大品牌期间开发研制了户内、户外、装饰类照明与电工四大品类，包含了各种灯具、光源、电工与电气配件共计两 千多个品种。公司现已发展成为拥有多个生产基地(占地上百亩)，年生产能力上千万套产品的大型绿色节能企业，成为国内最具综合竞争实力的行业品牌之一

LED照明灯具十大品牌之亚明照明

上海亚明飞亚照明电器有限公司系上海亚明灯泡厂有限公司投资组建的销售公司，亚明在全国有270多家销售商，年销售额达16亿(含投资公司)，专业从事销 售各类电光源产品、照明电器、灯具及承接泛光照明工程项目的光源配套、灯具配套用于工厂、码头、仓库、商业楼和机场体育场所等服务于一体的专业照明电器公 司，致力于在光源的行业内取得领先地位。公司在全国三十个省、(直辖市)和南美、北美、南非、东南亚地区开展业务，品牌、质量得到一致的好评。

LED照明灯具十大品牌之华艺HY照明

中山市华艺灯饰照明股份有限公司创立1986年，雄踞“中国灯饰之都”中山市古镇。历经二十多年发展,坚持走“优质”、“专业”路线的“华艺”一直成为业界享誉盛名的综合性灯饰品牌。公司拥有20万平方米的灯饰照明产业园，逾两万平方米 的总店营业展厅和26间生产车间。雄厚的研发实力确保了华艺灯饰照明不断推陈出新，成功构建了涵盖灯具、光源、电器等相关产品的研发、生产和销售的系统产 业链。精准的市场定位使得华艺近年业绩斐然，完成国际国内两百多项五星级酒店，高档社区，大型公共建筑及市政工程等各类工程项目。近年，华艺先后获得了中 国名牌产品，中国节能灯认证等荣誉称号!并且中标政府补贴绿色.节能推广项目。由于华艺灯饰高度重视人才，在灯具行业人才中的口碑极高，2024年更被灯 具英才网评为“中国灯具行业最佳人气雇主”称号。

LED照明灯具十大品牌之阳光照明

浙江阳光集团股份有限公司，其主要产品及生产规模为：年产一体化电子灯3亿只、紧凑型稀土节能荧光灯管3.5亿支、T5直管大功率节能 荧光灯及配套灯具1200万套、T5灯管2024万支，户外灯及LED配套灯具20万套，被认为是我国照明电器行业的排头兵、国内最大的节能灯生产和出口 基地之一。已形成以上虞、江西为制造基地，厦门为LED产业孵化基地，印度、越南建立生产工厂，比利时、美国、香港建立境外销售公司的生产和销售格局。

阳光是我国最早拥有自营进出口权的企业之一，产品已获得美国UL、FCC、欧洲

VDE、CE、GS、TUV、加拿大CSA、北欧五国等50多项国际标准认 证，并在我国电光源行业中率先通过ISO9001质量保证体系认证、ISO14001环境体系认证和国家节能认证。

LED照明灯具十大品牌之佛山照明

佛山电器照明股份有限公司(简称佛山照明),位于广东省佛山市汾江北路15号,是1958年成立的全民所有制国营企业，1992年10月改组为佛山市第一 家股份制试点企业。1993年国家批准广东第一批A、B股上市公司。公司主要生产和经营各种电光源产品及配套灯具。主要产品有普通灯泡、装饰灯泡、碘钨 灯、溴钨灯、单端灯、汽车灯、摩托车灯、高压汞灯、高压钠灯、金属卤化物灯、T8及T5细管径高效节能荧光灯、紧凑型节能荧光灯和反光灯等，以及主要与 T8、T5节能灯配套的灯具等系列产品。公司获得国家知识产权局授权的专利105项，机动车灯泡有25项获欧洲EMark认证，1999年通 过ISO9002国际质量体系认证，2024年通过ISO9001：2024版国际质量体系的转换。2024年批准为广东省高新技术企业，公司生产的 FSL 牌紧凑型节能灯、T8荧灯、普泡、灯具系列四大类产品均被国家质检总局批准为国家免检产品，公司生产的绿色节能产品获得国家节能产品认证。

LED照明灯具十大品牌之欧司朗

德国照明专家欧司朗，是西门子集团的重要成员, 世界两大电光源制造商之一。欧司朗以其出色的光源产品而举世闻名。它在全球18个国家共有49个生产基地，产品销往140多个国家。欧司朗于1995年4月在中国佛山市建立了欧司朗(中国)照明有限公司。

**第五篇：LED照明灯具购销合同**

LED照明灯具购销合同

甲方(采购方)：

乙方(供应商)：

为确保甲乙双方利益得到保护和责任得到履行，依据《中华人民共和国合同法》规定之内容，甲乙双方经友好协商，就甲方向乙方购买LED照明灯具达成如下协议：

第一条、合同标的(名称、规格、型号、单价等)

第二条：合同价格

本合同为非固定总价合同，甲方采购价格是指乙方出售的现场炕货价格，具体包括原材料费、加工费、包装费、运费、税率和可能出现的保险费、知识产权费。乙方提供的货物的运输人员费用、邮资费用以及随货物品工具、配件材料费用包含在本合同甲乙双方商定的价格之内，甲方无需另行支付乙方费用。

第三条：质量保证

1.乙方承诺其出售给甲方的货物质量保证期为月，自甲方验收合格之日起计算;

2.乙方应保证所提供的货物的质量和技术规格应与甲方采购定单中所提出的质量要求和技术规格相一致;若甲方对货物质量技术性性能无特殊说明的，则乙方货物质量应达到国家有关部门最新颁布的国家标准或行业标准规范。

3.质保期满，在乙方不存在违约情形时，甲方应返回质保金或扣除双方确认的质保金后将剩余质保金返还给乙方，质保金不计利息。

第四条、货物的结算与支付

1、甲乙双方确认的货物结算依据为：采购合同书复印峻、甲方采购定单(传真件、扫描件有效)、乙方开具的有效发票，甲方按质量合格货物数量支付乙方货款。如因乙方缺少结算依据而导致甲方不能按合同约定期限付款，甲方不承担逾期付款的违约责任。

2、总合同价人民币(￥元)按实际安装数量计算。

3.支付方式：

a合同签订生效后，甲方先向乙方支付合同款的%做为合同定金，即元。

b货到达甲方指定的地点并验收合格后即付合同的%，即元。

c所有产品安装调试完成，经过项目方验收合格后，日之内即付清合同款剩余的%，即元

第五条、违约责任

1.乙方不能按期按约交货或部分交货的，甲方有权不予支付乙方货款和解除合同，乙方并应向甲方偿付相当于不能交货部分货款的10%的违约金;

2.乙方所交付的物品品种、数量、规格、质量不符合国家法律法规和本合同规定的，由乙方负责保修、包换或退货，并承担由此而支付的实际费用;

3.乙方违反本合同相关约定的，除应承担违约责任外，因乙方违约导致甲方的其它相关损失的，乙方应当赔偿甲方因此所产生的损失。

4.乙方逾期交货的，按逾期交货部分货款计算，向甲方偿付每日千分之五的违约金，并承当甲方因此所造成的损失。

第六条、不可抗力

1.不可抗力是指合同生效后，发生不能预见并且对其发生和后果不能防止或避免的事件，如地震、台风、水灾、火灾、战争、磁电串入等，致使直接影响本合同的履行或不能按约定的条件履行。

2.如发生不可抗力事件，受不可抗力事件影响的一方应立即通知对方，并且在不可抗力发生之日起十日内取得公证机关不能履行或不能全面履行合同的证明送交给对方。双方同意，可据此免除部分或全部责任。一方不能证明不能履行合同是不可抗力的，应当承担本合同约定的违约和赔偿责任。

第七条、合同变更未尽事宜，双方协商解决;合同的变更及修改须经双方同意，以书面形式变更。

第八条、争议解决方式双方如发生争议，应协商解决;如协商不成，甲乙双方均有权向合同签约地有管辖权的人民法院提起诉讼。

第九条、本合同一式两份，双方各执一份。合同自双方签字并盖章后生效，双方权利义务履行完毕后，合同终止。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找