
[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

投稿

- [发布视频](#)

- [视频管理](#)

- [作品数据](#)

- [直播数据](#)

- [创作者学习中心](#)

- [创作者服务平台](#)

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

- 观看历史













0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

举报

发布时间：20260403 18:19:38

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论



粉丝 57 获赞 1

关注

近日，家电巨头创维集团抛出两大重磅消息：一是出资 500 万元成立全资子公司，正式跨界切入卫浴领域；二是港股上市公司 2025 年业绩预告出炉，年度利润预计同比下滑约 30%。自 2024 年以来，在业绩持续承压的背景下，创维这场跨界布局被外界解读为寻求新增长曲线的突围之举。但纵观卫浴行业现状，头部企业普遍面临业绩压力，创维的这场跨界冒险，究竟是破局良策，还是风险重重？

创维集团正式对外披露，公司出资 500 万元注册全资子公司——创维卫浴科技（广东）有限公司，持股比例为 100%。企查查显示，创维卫浴科技（广东）有限公司成立于 2026 年 2 月 12 日，法定代表人为范小健，经营范围全面覆盖卫浴与陶瓷全产业链，既包含卫生陶瓷制品、日用陶瓷制品、特种陶瓷制品的研发、制造与销售，也涵盖卫生洁具、建筑装饰材料、五金产品、家具及家用电器等关联品类，同时涉及技术服务、互联网销售、货物及技术进出口等多元业务，具备完整的产业延展性。此外，在公司主要人员中，创维集团总工程师、执行董事吴伟出任董事。而这一人事安排也可以显示出创维对此次跨界的技术重视。业绩承压，正在谋求新出路作为成立于 1988 年的老牌家电企业，创维已从单一彩电企业，成长为横跨智能家电、智能系统技术、新能源、现代服务业四大板块的科技集团。目前集团旗下有创维集团（00751.HK）和创维数字（000810.SZ）两家上市公司。其中，创维集团在显示技术、智能控制、物联网连接等领域的积累，可迁移至智能马桶、智能浴室镜等卫浴产品，形成“家电+卫浴”的协同效应。此外，创维覆盖全国的经销商网络、入户安装服务体系，以及成熟的数字化营销经验，都成为其跨界的隐性优势。而创维此时跨界，背后是业绩持续承压的现实困境。以创维集团（00751.HK）上市公司为例，其 2025 年业绩预告显示，公司年度利润将同比下滑约 30%！这一数据并非偶然，而是近两年来公司业绩疲软的延续。回顾 2024 年，创维集团实现营业收入 650.13 亿元、归母净利润 5.68 亿元，分别同比下降 5.82%、46.87%，归母净利润几乎腰斩。进入 2025 年，业绩压力进一步凸显，上半年公司实现营业收入 362.64 亿元、归母净利润 1.25 亿元，营收同比增长 20.27%，但归母净利润同比骤降 67.45%。创维的业绩承压，与家电行业整体环境及自身业务结构密切相关。近年来，家电市场趋于饱和，传统彩电、白电业务竞争激烈，价格战频发，挤压了企业的利润空间。同时，创维集团新能源、汽车电子等新兴业务仍处于培育期，尚未形成足够的盈利支撑。在核心业务增长乏力的情况下，跨界寻找新的利润增长点，成为创维的必然选择。跨界卫浴，是不是好出路？值得一提的是，创维并非第一家跨界进入卫浴行业的企业。在跨界卫浴的企业中，不乏有金牌家居、志邦家居、索菲亚、东方雨虹等头部企业。虽然创维布局卫浴，拓宽了公司的业务边界。但是卫浴行业真的将是一条好出路吗？目前，多家头部家居企业跨界卫浴，这一现象背后，是智能家居行业的发展趋势——消费者对全屋智能场景的需求日益强烈，卫浴作为家庭核心生活场景，成为智能化改造的重要阵地。但看似广阔的市场背后，是卫浴行业普遍的业绩承压困境。当前，卫浴行业正处于深度调整期，头部企业的业绩表现足以说明行业现状。如下图所示，2025 年前三季度，卫浴行业四家头部企业箭牌家居、建霖家居、惠达卫浴、海鸥住工营业收入均出现不同程度下滑

。惠达卫浴作为老牌卫浴企业，2025年前三季度营业收入为22.10亿元，同比下滑10.71%，归母净利润为0.15亿元，同比直线下滑83.69%。箭牌家居作为行业龙头，虽然以44.72亿元位居榜首，归母净利润为0.33亿元也实现了正向增长，但是同期公司经营活动现金流净流出5.60亿元，盈利背后暗藏隐忧。建霖家居业绩相对理想，营收37.23亿元，归母净利润为3.49亿元，是卫浴行业中盈利最为可观的企业。此外，海鸥住工业绩可谓惨淡，营收同比下滑5.36%至20.4亿元，归母净利润直线下跌，净亏损0.62亿元。进一步分析，截至发稿，已有部分企业发布2025年业绩预告，其中惠达卫浴预计亏损-2.16亿元到-1.8亿元；海鸥住工预计亏损0.95亿元到1.3亿元。整体来看，卫浴行业下行背后，是房地产市场低迷带来的需求收缩、原材料价格波动、市场竞争加剧等多重因素的叠加。对于跨界而来的创维而言，如何在这样的行业环境中立足，成为其面临的首要难题。客观来看，虽然创维是家电巨头，跨界卫浴被赋予了不少战略想象的空间，但现实困境与行业寒冬使得这条突围之路充满挑战。一方面，卫浴行业具有较强的专业性，陶瓷工艺、防水技术等核心领域，需要长期的技术积累和经验沉淀，创维作为跨界者，短期内难以形成核心竞争力。另一方面，行业头部企业已深耕多年，形成了完善的产品体系和市场渠道，创维想要抢占市场份额，必然面临激烈的竞争，甚至可能陷入价格战的泥潭。此外，当前卫浴行业需求疲软，市场整体增长乏力，创维此时入局，无疑要承担行业下行带来的风险。对于创维而言，500万元的注册资本只是跨界的起点，这场布局的成败，关键在于能否将自身优势与卫浴行业需求有效结合，实现技术迁移与产品创新，同时控制成本、拓展渠道。若能凭借智能化优势打破行业僵局，精准契合消费者对全屋智能的需求，卫浴领域或许能成为其业绩增长的新引擎；但如果未能突破技术壁垒、适应行业竞争节奏，反而可能增加企业的经营负担，加剧业绩压力。来源：经理人居前沿

WhatsApp网页版全新升级：多任务处理聊天，效率提升新境界

随着移动互联网的飞速发展，人们对于即时通讯工具的需求日益增长。WhatsApp作为全球最受欢迎的通讯应用之一，其网页版功能的不断优化升级，无疑为用户带来了极大的便利。近期，WhatsApp网页版迎来了重大更新，新增的多任务处理聊天功能，让用户在浏览网页、处理工作等多任务操作中，也能轻松应对聊天需求，极大提升了聊天效率。

一、多任务处理聊天，工作生活两不误

在日常生活中，我们常常需要在处理工作、浏览网页、观看视频等多种任务中切换，而传统的聊天方式往往需要我们暂停其他任务，全神贯注地投入到聊天中。WhatsApp网页版此次新增的多任务处理聊天功能，彻底打破了这一束缚。用户在浏览网页、处理工作等任务时，只需轻轻一点，即可最小化聊天窗口，将其置于后台。此时，聊天窗口将不再干扰到用户的正常操作，用户可以随时查看聊天信息，回复好友，实现工作与聊天的无缝切换。

二、界面优化，聊天体验更上一层楼

除了多任务处理聊天功能外，WhatsApp网页版还对界面进行了优化，使得聊天体验更加流畅。以下是一些具体的改进：

1. 聊天列表更加清晰：聊天列表采用更加直

观的显示方式，用户可以轻松找到目标聊天对象。2. 信息展示更加全面：聊天界面中，消息内容、图片、视频等都能清晰展示，用户无需切换页面即可查看。3. 搜索功能更加便捷：新增搜索功能，用户可以快速找到历史聊天记录，提高聊天效率。

三、隐私保护，让聊天更安心 在保护用户隐私方面，WhatsApp网页版同样不遗余力。以下是一些隐私保护措施：1. 数据加密：WhatsApp网页版采用端到端加密技术，确保用户聊天内容的安全。2. 严格隐私政策：WhatsApp网页版严格遵守隐私政策，不收集用户聊天数据。

四、结语 WhatsApp网页版此次的多任务处理聊天功能，无疑为用户带来了极大的便利。在未来的发展中，WhatsApp网页版将继续优化功能，为用户提供更加优质的服务。让我们期待WhatsApp网页版在未来的表现，为我们的生活带来更多惊喜。

TA的作品

[更多作品](#)

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商](#) | [《最准必中一肖高手专用入口》](#) | [《新版凤凰网推荐全网独家内容》](#) | [《网红精准四码免费资料图解》](#) | [《网红管家婆资料资料大全大全》](#) | [《免费澳门内部资料预测公开公式》](#) | [《长期一肖一码预测公开公式》](#) | [《精选精准六肖公式规律开奖》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 | 算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |

[京ICP备16016397号-3](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）000057