SUNING
苏宁电器
买空调
到苏宁
活动时间：2010.8.7–8.9
签署论坛宣言
苏宁空调
联合各大品牌
15%
疯狂让利
助您战酷暑！
Shinco® 新科
一级能效2P柜机 全场最低价
3399元
AUX 奥克斯空调
全场8折起
三菱电机 MITSUBISHI ELECTRIC
变频套餐 让利
200-500元
三菱重工
苏宁专供型号
送电磁炉或电水壶
SAMSUNG 三星电子
合资二级能效26机
2490元

今日气温
最高34℃
最低27℃
根据中国天气网08-05 11:00发布

来苏宁，把幸福搬回家

# 低碳产品需要积极推广

## 徐杰 江苏春兰电子商务公司合肥营销管理中心总经理




春兰（集团）公司是集制造、科研、投资、贸易于一体的多元化、高科技、国际化的大型现代公司，是中国最大的企业集团之一。公司下辖42个独立子公司，其中制造公司18家，并设有春兰研究院、春兰学院、博士后工作站和国家级技术开发中心。

春兰产业覆盖制造业、流通业、投资业、能源产业、服务业等，主导产品包括空调器、洗衣机、压缩机、除湿机、机械及动力产品等。

徐杰表示，春兰以前做的和现在正在做的，正是在身体力行推广“低碳改变生活 惠民幸福中国”这一主题。与产品和市场推广相比，徐杰认为更重要的是如何提升企业本身的核心技术。

徐杰说，苏宁电器和《市场星报》社搭建了一个政府、媒体、企业互相沟通的平台和桥梁，这个桥梁应该是康庄大道。今后企业要通过苏宁电器和《市场星报》，积极推广低碳产品。

记者 谈正民/文

# 低碳与翻倍销售额同行

## 毛凯波 宁波奥克斯空调有限公司合肥营销中心总经理




“安徽的政府单位对家电下乡的高度关注让我对空调行业的前景很有信心。”毛凯波说。面对国家当前的家电下乡、节能惠民、以旧换新这三大举措，奥克斯空调可以说是受益匪浅的。

2009年，奥克斯在安徽省内的空调销售额不到1.2亿元，但2010年至今，销售额已达到1.8亿元。“明年，奥克斯在安徽省的目标销售额是2.5亿元，其中‘家电下乡’要达到1个亿，就是比今年的成绩还要翻一番。”毛凯波还坚定地说：“奥克斯将延续2010‘承认差距、清晰思路 解放思想、脚踏实地’的基本思想，坚决贯彻执行‘抓终端、强拓网、抓促销、强出货’的基本纲领。”

同时，毛凯波还强调，为了能够更好地贯彻国家政策，奥克斯也正在为网络架构的建设、搭建乡镇销售的批发平台，奥克斯将与苏宁为代表的连锁企业联合，扩大销售份额。

记者 陈亚林/文

# 空调惠民 企业责无旁贷

## 苏锦耀 四川长虹空调有限公司合肥销售中心总经理




长虹空调是国内为数不多的几大空调品牌之一，也是亚洲最好的家用、商用空调制造商之一。其国内销售网点近万家，同时，长虹空调产品已覆盖国内30多个省（市），产品远销几十个国家和地区。与中国空气动力研究中心共同开发的空调风道技术，实现了航天飞机风道技术在空调民品的生产运用，优化了空调内部空气流场设计，达到节能降噪的效果，使长虹三高效空调在高效制冷、高效制热、高效待机节能三个方面领先于行业。

苏锦耀表示，今年，国家出台了多项惠民政策，长虹作为民族家电行业的领军企业责无旁贷。凭借过硬的产品质量，获得首批中标“家电下乡”、“节能惠民”产品的殊荣。

谈到长虹空调未来在安徽的发展，苏锦耀说：“长虹空调一直以军工品质来生产空调器，希望通过加强与美菱的资源整合，再结合国家节能惠民，以旧换新，以及家电下乡政策，相信在安徽市场会有不俗的表现。”

洪晨晨/文

# 合资品牌在安徽市场看到美好前景

## 胡君青 安徽菱源通电器有限公司总经理




“在安徽省发改委、商务厅、财政厅的宣传政策下，让我们这样一个合资品牌在安徽市场看到了美好前景。”胡君青显得颇为兴奋。而对于如何能在安徽市场上更好发展，站稳脚跟，胡君青有自己的看法。

胡君青对此次空调论坛非常满意，他表示，通过论坛看到了省政府给空调企业的发展提供了非常好的平台和土壤。家电下乡、节能补贴、以旧换新这三个举措，让消费者切实得到了实惠。节能补贴创造了低碳、高效、节能的空调，是符合市场发展潮流的。

对于三菱电机未来在安徽的发展，胡君青有清醒的认识：“三菱电机品牌进入安徽时间不长，市场销售渠道单一，普及率不高，市场认知度也不高，所以我更重视抓销售渠道，2010年，在苏宁电器销售已经有了比较喜人的增长。”在保证产品质量，做好销售的同时，胡君青还表示会做好售后服务和安装等工作。“消费者购买产品，不仅是需要感受产品本身所带来的舒适享受，对于销售服务质量越来越关注，甚至超越了对产品本身品质的要求。”

洪晨晨/文



本版图片李超钰/摄