聚金汇神赢格力 十天十夜大惠战

2015冷年安徽格力全省4000名经销商创富大会圆满收官

傲踞行业巅峰共享格力盛 世,铸就王者风范再创欣兴伟 业。一年来,格力广大经销商与 安徽格力携手共赢,开拓进取,取 得了骄人的成绩,也涌现出一大 批销售业绩突出、市场经营规范、 服务及时周到的先进经销商。9 月3日上午,2015安徽格力经销 商年会在滨湖国际会展中心举 行。来自安徽全省17个地市的 4000多名安徽格力经销商齐聚 堂,共同庆祝安徽格力在2014 冷年取得的辉煌成绩,并一同展 望新到来的2015冷年安徽格力 的行动与梦想。

■ 记者 邹传科

2014年 安徽格力 急流勇进再创辉煌

2014 相对凉爽的夏天没有 阻挡安徽格力前进的步伐。一场 4000人联袂巨献的感恩同馈活 动,您能感受到它一路袭来所夹 裹的巨大能量吗?

当很多同行还在感叹格力仅 靠安徽一个省份空调销售就突破 百万套大关时,安徽格力已经悄 然用5年的时间,在2014年度将 这个数字翻了一番。2013年8 月-2014年7月,安徽格力空调 提货216万套,与上年176万套 同比增长22%,全品类销售额达 90.67亿元。在实体经济下行压 力的背景下,安徽格力依靠格力 空调专业化和高品质的制胜法 宝,再次交出满意答卷,向全世界 宣布格力风景独好。

回顾2014冷年,安徽格力的 巨大成功是有迹可循的。2013 年8月,2014冷年开盘不到一个 月,全省回款就创同期最高。因 为经销商都相信风雨欲来,好的 品牌是最好的游风港:今年3月 底,格力淡季提货已达上年全年 水平,相当于用8个月吃掉同期 12月的量,而且是在淡季;6月, 安徽格力如愿提前一个月完成总 部下达指标,提货数量突破200 万套,实现216万套的历史最好

安徽格力的巨大成功,也是 格力近年来在全国和全球快速发 展的缩影。2009年格力电器销 售刚刚426亿,而4年之后的 2013 自然年度,格力电器全球销 售已经突破1200亿元,自主品牌 远销全球100多个国家和地区。 另一则数据则显示,2013年全球 家用空调总销量达1.5亿台,其中 格力市占为33.1%,相当于全球 每三台空调中,就有一台格力。 格力空调在全球的畅销和巨大成 功,见证了中国这个曾经欠发达 的民族在近年的奋起直追,可以 说,格力是制造行业中国梦的最 好践行者。





安徽盛世欣兴格力贸易有限公司总经理 汪晓兵正在发言



10天10夜 启动"十天十夜大惠战"促销

9月3日上午,来自安徽全省各地的格 力4000名经销商将齐聚合肥滨湖会展中 心,共庆辉煌成绩。同时,这也是一场关于 "十天十夜大惠战,万人空巷抢格力"的总 动员大会。为感谢广大安徽消费者对格力 的信任与支持,安徽格力举全省4000多名 格力经销商之力,联袂巨献"十天十夜大惠 战,万人空巷抢格力"大型感恩回馈活动。

9月6日-9月15日,优惠促销正式拉 开! 安徽全省范围内,格力空调、晶弘冰 箱、热水器、净水机、TOSOT生活电器全品 类产品大幅优惠。由于活动价格较低,必 须先认筹才能购买。即日起,全省消费者 即可到格力指定网点预交100元认筹金参 与认筹,并当场领走价值150元的查干湖 大米。购机时,认筹金可再抵100元购机

款,每张身份证限认筹产品3件。

本次活动,格力全品类均有大幅优 惠。此外,安徽格力将在各门店限量投放 "乐善劲爆机",价格相当于广告工程机,限 量销售售完即止,请提前认筹锁定购买资 格,未认筹者不可参加乐善劲爆机抢购活

需要提醒的是,由于本次活动价格低, 为避免囤货、乱价等不良市场情况的出现, 此次活动购买的乐善惊爆机型,消费者确 定安装时,才予以送货,且机器必须于6个 月内安装完毕。安徽格力将与消费者签订 安装协议, 若消费者6个月内所购空调未 安装,安徽格力将办理退款退货手续,并扣 除仓储物流费200元,所以如果消费者在6 个月内不能安装,请不要参加此次活动。

30年 坚持专业化造世界上最好的空调

从1985年格力前身珠海经济发展冷 气公司成立至今已有30年。30年来,格力 一直能不为外部诱惑所动,潜心专业化造 空调。滴水可以穿石,功夫不负有心人,格 力在专业化道路上取得了一个又一个辉煌 的业绩。

目前,格力电器在全球拥有9个大生 产基地,已连续19年销售全国第一、连续9 年销售全球第一,累计用户近3亿;拥有1 赫兹、双级变频、不用电费的光伏直驱离心 机等12项国际领先技术。在行业内率先 推出整机6年包修、变频空调1年之内免费 包换等售后服务理念,带动中国空调行业 的服务标准快速提升。

"消费者现在也越来越理性,像过去上 百家空调厂家鱼龙混杂的场面一去不复返 了"。合肥国华制冷总经理汪洋从事空调 销售十几年,目睹了空调市场的跌荡起 伏。"格力在安徽年销量突破200万套的根 源是格力的专业化和高品质。市场是消费

者用人民币来投票,格力的质量好,口碑 好,用户一传十,十传百,格力有很多回头 客,老用户,甚至一家三代都用格力。"

"你看到是格力的成功,看不到的是格 力背后的用心",同样从事空调销售十几年 的合肥南瑞制冷总经理邵纯分析,"格力每 推出一款新品都要在全球一流的500间实 验室做各种模拟试验,确保合格了才可以 拿到市场上去,格力不拿消费者当试验 品。而不通过基础研究就匆匆推向市场难 免会发生问题。如果在市场反应速度与产 品质量之中做选择的话,格力显然选择产 品质量"。

专业化道路,就是逼着自己走独木桥, 没有回头路,要不你就掉下去,要不你就坚 持走下去。专业化的定位让安徽格力用5 年实现100万到200万的跨越,也让格力 空调做到了全球第一。而这仅仅是一个开 始,格力未来还会坚持专业化的道路不动 摇,立志通过不断创新创造百年企业。

温馨提示

十天十夜大惠战 万人空巷抢格力

据了解,为感谢广大安徽 消费者对格力的信任与支持, 安徽格力于9月6日~15日, 在全省范围内强势启动"十天 十夜大惠战 万人空恭抢格 力"大型感恩回馈活动。活动 期间,格力空调、晶弘冰箱、净 水机、热水器、TOSOT生活电 器等全品类均有大幅优惠。 其中安徽格力重磅推出"乐 善劲爆机型",优惠力度创安 徽格力历史之最,价格直逼 广告工程机,数量有限,先到 先得。详情可咨询各格力专 卖店。

格力空调 30年专业制造

从上世纪80年代至今,30 年间,格力从一个年产值不到 2000万的小厂,迅速成长为今 天拥有珠海、重庆、武汉、合 肥、郑州、石家庄、芜湖、巴西、 巴基斯坦等全球9大生产基地 的国际知名公司。产销量从 1995年起,连续19年全国第 一;从2005年起,连续9年全 球第一。据2013年行业数据 显示,全球每销售三台空调 中,就有一台格力。

在格力产品崛起旺销全 球的背后,是格力坚持专业化 理念下的苦练内功。专业化 道路,就是逼着自己走独木 桥,没有回头路,要不掉下去, 要不坚持下来。专业化的定 位让格力把产品做到了极致, 不断的技术创新,让格力始终 掌握空调行业核心科技,牢牢 占据行业领军地位,赢得了行 业的普遍尊重和消费者的广 泛认可。