

2007 年第 11 期
珠海格力电器股份有限公司主办
总第 184 期
登记证号:粤 C0007 号
(内部资料 免费交流)

格力电器

GREE ELECTRIC NEWSPAPER

<http://www.gree.com.cn>
2007 年 11 月 15 日出版
编辑部:0756-8668015/8668079
投稿邮箱:greenews@gree.com.cn

◆2 ◆

◆2 ◆

◆3 ◆

◆4 ◆

10 月 31 日, 格力电器
业 正式 布。 数
, 业 速
长。今年 7 至 9 月 , 格力电器实现营
业总收入 92.86 , 较去年同期 长
60.55%; 净利润 2.77 , 较去年同
期 长 65.62%。

从今年 1 至 9 月的数 来看, 格力
电器前 共实现营业收入为
293.38 , 净利润为 7.62 , 较
2006 年整年营业收入 238.03 、净
利润 6.28 别 出 55.35 和

1.34 。
当天, 所 家电类上市 均
布了今年的 。数
, 空调行业“强者恒强, 弱者恒弱”的
格局越来越明 , 市场 进 步向格
力等 线 中。对 各空调企业
布的 数 , 格力空调 空调
行业领头羊 。

格力电器表 , 今年 营业收
入和净利润的大幅 长, 主 益 格
力 拉力的日益 强和格力专卖店的
飞速发展。统 , 前格力专卖店

在全 达到 5000 多家, 这些专卖店
遍布全 各 , 形成了 个 城市为重
心, 县为 础, 乡镇为依托的
级营销网络, 并 灵活 营、专业服
的特点成为格力电器攻城略 的 支
重 力量。

同日, 格力电器发布了 2007 年
业 预 。 称, 由 主
业 营势头良好, 预 2007 年全年
净利润 去年同期 长 50%-100%。



A

近日, 中 会发行
会 了格力电器 发 A
。 , 发 A
获 过。格力电器 发
过 5000 A , 11.5
, 用 合 和
的 机技 。

广东省企业家联合会和广东
省企业家协会 11 月 8 日正式发布了
“2007 广东企业创新纪录”, 格力电器被评
为“广东省创新纪录标杆企业”, 其中, 由格
力 2006 年自主研发的数码多模态过冷式
冰蓄冷与水蓄热多联节能空调机组, 被誉
为世界同行业首创, 格力也由此荣获“十大
首创技术奖企业”称号。

户关注

近日, 消费调研中心 ZDC 对
十月的空调市场进行调查, 推出了十月最
受用户关注 的十大空调 行。ZDC
数 , 格力 39.8% 的关注 联
, 行 首。 的 与
格力 多, 关注 格
力的 。



清晨上班路上，记者常会碰到身着格力制服的安装工人，迎着朝阳，五成群奔向各个社区，开始一天的工作。格力，似乎每天都触手可及！

奥运会媒体村的空调来自格力，正日的家用和办公用空调来自格力，冰天雪里格力空调，干燥炎热的沙漠里也格力空调……从内到外，从北方到南方，越来越多的人在感受着格力的服务；人们对格力品质的信赖，似乎达到空前的。

董事长朱江洪见到记者的一句话就是：“格力和同行的差距进步拉大，格力的核心竞争力在优良的品质。”在格力2006年取238销售收入的基础上，今年前的销售收入突破300，全年可能过350。

而眼下，“中国制造”却成为“劣质价廉”的代名词，中国的工业由质量问题屡屡遭到发达国家的抵制；相反，“德制造”素来精湛的工艺和优良的品质征服世界。两相对照可看出，在乎

秋冬季节是家装修的旺季。对众多打算进行家装修的人们来说，应当注重的仅仅是花钱多少和使用了多少级的装饰材料，而是如何恰当利用室内空间格局，彰都市时尚家居生活。大多数家庭对此往往头痛，然而，随着家用中央空调日益进入寻常百姓家，这问题迎刃而解。

据悉，凭借专业化的制造、诚信的营销作风、一流的质量、雄厚的技术实力和优质的安装服务，及在家用空调市场树立的良好口碑，格力电器把王者形象从家用空调领域成功延伸至商用空调市场，这让它在家用中央空调领域从一开始就占了市场优势。其自主研发的GMV系列家用中央空调成为越来越多家庭的“座上宾”，前各的用户订单源源不断。

“摆在上面和内嵌在天花板，这是两者的最大区别”，格力GMV家用中央空调研发人表示。据悉，格力GMV系列家用中央空调过巧妙的和安装可实现美观典雅和舒适健康的和谐统一。室内机可一同的需求任意变，充满每个家庭用户的个性化需求。

此外，格力GMV家用中央空调克服了体式壁挂和柜式空调不均匀的空气气流等弊端，实现了室内外空气的自动循环，使整个家庭都满舒适性，避免了其它机体造成的直吹过冷、房内冷热不均和氧化碳浓度偏的人体适现象。

“以人为本”仅仅是说说而已，还

短期利益，精益求精、长时期醉心技术的创新，是“德制造”胜出的关键。“德制造”植科研机构，300多所高等院校、数百的研究机构，“制造科技”都是其研究的重点。德对技术和工艺的孜孜求，造就了奔驰、宝马、奥迪等一批伟大的企业。

在空调行业平稳长的大背景下，格力仍能高速增长应该能给尴尬中的“中国制造”一丝启示。“自主创新，而不是简单模仿，正是这个支撑了格力的发展。”

格力的费用控制非常严格，但是技术研发上的投入，朱江洪从来吝啬，只主管领导上来，他都毫不！了解，格力立了业内功能最强大的实验室，新在各模环进行试，把问题消在“可能性”中，“消费者*试”。

*企业如同*人，*人+求精，企业也样。格力的“工业精”，就是这样-导来的。董明这样/格力的“工业精”，O说，“工业精”，就是%

需与时俱进，融入更多的人性化。格力GMV家用中央空调的用户可过格力自行研发的房控系统，减少各个房间的朝向、功能等随意加和减少冷热量，室内温控制精在±0.5℃间，特别适合老人和小孩的家庭。

值得一提的是，格力GMV家用中央空调还拥用户费功能，单独算每户家庭空调使用费用，能够实现几家小面积住户共享套家用中央空调带来的舒适，颠覆了往家用中央空调只大

12精，但是，1小2往往会3大4。在空调行业只格力立了5部6选7.1500多%5部严格6选，8大的支出就是为了实现59：工程。如此严格的专业化让格力业内首家提出整机6年免费；修的<=，也让格力的质家>户？

“工业精”，也是%精益求精的专业精。格力的新@出A，市场需，把空调的用B步步C化。针对人们对D室安E、节能、雅、安心的独特需求，格力近期发“F梦宝”系列，运用了23GEH技术，I如常人J吸，让人体会到格力的专业精。

在格力身上，我们依K看到德工业精，的LM。在董明看来，随着格力空调N市场销量的大，随着口碑OPLQ的大，格力空调成为世界知只是时间问题。O说：“到2009年，格力电器的标是占全球家用空调市场25%的，我们让全世界的人都信赖格力空调，就像人们信赖奔驰、宝马样。”(节自115日《证券》)

面积住户才能享受的“特权”。总，在为自己的家进行装修时，选用更多人性化、节能能源的，才是如今都市人的活时尚。格力GMV家用中央空调也正是向大众表明了坚环与节能、坚为我们的明天节省更多源与清新空气的决心，这样，都市时尚族在家装修时了更实效更适合自身的选择，“绿空调绿活”的活理想才会只是梦想。



成~有可,56\$发9,可以有FS。但\$,不管为5678yz{|}~·\$z市q,为5678\$成US。 “Ft都模仿56,却不成,为什么,为们\$ \$ S,56\$成,这56 \$e。” tK 2。

布道河南

10j 28k, l mNnNopq, r l mksstuvwx, 5678 yz{|}~·z * 4 tJ。 z \$ q。 “z。”。 \$)，\$， [\ Oq， [\] \$ ^ U。 z R O : L56 : k\$J U @A ^56, O \$@A ^5 6,56^ 1995 (K %。

, 56 2006 238 \$ 4, 300, V有可超过350。 “^主创N,非1单模仿,这L支撑:56\$发9。”z z谈\,56 L研发专t化\$ t, '(唯专造@A \$ t,目(K拥有安徽、重庆、3东,海P拥有巴西b四L生M e。 U别\$ tJ不同,z毫不避讳,“以Mts(,们56从]不偷税漏税。”^司4市以],“从股市4获:7L资,\为止们回s:股民18L。”

“L好tJ\$标准怎样把t打造成L永久\$ t。行t不可倒闭,倒闭\$只O t。只要\$ST领R、管Y领R,么永远领R\$。”z如。 “盲目)军海P市q可笑\$,盲目购不可\$。什么(际化?不(P建厂,各(\$费都愿意购买\$M-。”z。 此,L为市q所崇\$“真Y”:L t\$营做好,这L t发9。 但z却,营不重要\$,“举L,1991-1994,56以营为重,但1994们:4LF,只有5000F,\ LF。有、这,都:只重营,有创N。”

“t不只\$,r F]。r市q发9要\$ t好t。L好\$ tJ不 F, 怎样把这L t打造成L永久\$ t。” z \这,Oq : \$。 O,]^创7 S有司\$~ Y:“只有L [, , d'。”



11月3日,格力电器副董事长董明珠在重庆举行的“企业创新与O

P”的精UV+,并与原中央电(W《对话》X制作人,“2006年中十大营销专家”YZ字同W,和OT企业界1200多知名企业进行面对面的现场“对话”,共同[\ OT企业的 与发展]。

当天,董明珠 OT企业的特点及现代企业管理与O统家族式企业管理融合提升出的观点>了企业家们的共^。董明珠“赞O商_明、`a,指出这是O商能够在中 b至世界占 & OT本的企业家充发

<这 优势。

本次SP+座吸引了OT各主媒体及dT各大媒体的关注, T头电(W、T头日、羊城e、南方都市等均f出记者进行采访并推出专题+,对其V+给予了评价。

此外,董明珠还g空考察了h东空调市场,并在SP+座前天i自主了当新j的5S店的试业k UI式,在现场还展了" m n、op q活动。 q的/a全部献给T头r市“特sp op工程”。

江玉兰

湖南召开连锁店生存与发展研讨会

\$ “ ”、目\$ 56标] \$ 10 J 567 8 ! 7j " | # \$ %, 5678 从 \有, \$ &, ' () * +四, , - . \ 四 /市q。 11j 9k 11k,为O 3 \$ 5678 生1 发9(2m)研30 | # 4 ,140 F 55678 67 2m 司89 : ; < , = 所 > ? 。 2m 司- Y @ AB67们CD: 海 OE N\$ 专 发 9FG。OEHI “ J ,KL管Y”这主 , 别 “如MNO | O 有P\$管YQR” bS T 9 3U, - 5678 管Y' V \ \$ W T XuYY化建E。 刘军

重庆, - 推2两< 服务新M措

“推出安装 RST、免费加装室外机水管。”重U销售 V布, 11月5日到12月中W格力 推出两大新XY,向空调界两大行规发Z [战。

了解,在活动期间, \ 在重U格力各大4S专卖^店、家电卖场_`格力任 a空调, b获 VIPc,享受格力6年修、免费d机 次、每年免费清e

f 次等服 外, 外获 格力新的服 <=: 年内, \ g 格力的安装原g, 引发消费者空调h水、hi 及h电问题, 格力 <j k 修等 应责任外,且I ST消费者200。

此外,活动期间,针对冬天空调制m室外机n水问题,重U格力 推出免费安装室外机水管服,重U 区所 格力

用户,只需到格力专卖店o 4S店p记,即可享受该服。

同时[战两大行规,重U格力销售 q负责人rs意t :首先,展 对自身 质量的信心、同时自我施 ,迅速uv和提升售后wx ;更重 的是, yz其“{ 身|、全程服 ”的理},让销量和服 水准均处 领先 。

央空调推X会受关注

由tu vw 主办、东北销售 协办的“格力中央空调权xy赏z 格力{ tu vw | 温热 } 推广会” 11月6日在长~· 格里拉大 店!重”。来自东北 省m 界、制冷界的权x 专家近70人应%参加本次会=。与会的专家 过# \$,对格力电器的发展%程及格力中央空调的研发实力 了全新了解。 林杨

> ? 启O全新服务

销售 V布,从11月1日 始, \ 格力空调用户,只需打格力售后服务 热线o直接到格力电器专卖店、指A 销网点和@市空调Ao中心p 记并BC后,4可 享受到专业的免费上 清e f 服 、年; D、免费d机、ED新等 系列的优F 活动。

了解,与 往 G的空调服 活动 : 销售 仅提H规I 的空调免费 f 服 ,还向用户# \$空调 f 及k J 常K, f 发服 Lc,收 用户对格力空调的 =, 让消费者MMNN感受到格力空调的专业质。 销售 OP,这是格力为消费者提H的Q 值服 ,活动时长2个月, 从11月1日 到12月31日。 王燕玲

y南9 | 给, - 的启迪

最近,安徽销售 组&全体 工观看了' 记录(《南》),看* 安徽销售 J +更多中 人去观看这部(。“我们只是, 望中 人能记住- 些 被/O的记 1 2 3 Z 中 4 Z 的信},为中 的发展 断5。” q 责人看. 后说。

格力空调 所 能够 从年 量 2 的小7 成长为现在的全球空调行业的领跑者,正是g 为 十年来格力人 直没 O记g为“技术、 ”96而在 N市场上受 78的%9。

为中 的4Z,为中 “: 出去” 断5 !如今, 格力自主 的 ; 销 80 多个 家和 区, 技术和 质量< 严=的德 人都为 赞>。 林先军

X西:激情六载 跨越 2008

11月8日,主题为“~情6·, 越2008”的广西格力空调 销商年会在南! X行。广西各 近500 格力 销商参加了这次“会”。

格力电器副董 长# 总\$董明 应%出&并发表重 +话,董明 在会上' 述了格力电器的发展规 ,强调了格力电器对技术、人才、管理的重(,并对空调市场进行了) 入 析。董明 指出: 前格力专卖店在全 达到5000多家,这些专卖店遍布全 各 ,形成了 个 城市为重心, 县为 础, 乡镇为依托的 级营销网络,并 灵活 营、专业服 的特点成为格力攻城略 的 支重 力量。而凭借领先的技术、多年坚 的专业化及* +优势,随着自身 业,的日- . /,制造和* +并进,格力电器的市场销售 更大的发展。 董明 表 :近年来,随着广



西南! 市成为东O 1 2 会3 4 X 办 及5 北部6 济合作的全面发展, 广西的空调市场环' 发了7天覆 的变化,作为后 Z 秀,l 8是新9村 ,还是 城市化 , 格力空调在广西市 场都 着非常广: 的市场前景。 广西销售 总 理赖天荣

在会上* 年 工作总 中提到: 2007冷; 年 ,在总体容量 过 12 的广西空调市场,格力实现 销售6.5 ,较上年同期 长 42%。进入2008年 ,广西销售 发< 区域管理优势, 市场* 大* 强。 雷艳珍

? 南:和谐, - 相融共赢

10月18日,来自 南各 的格力 销商150多人 共U 2007年的市场胜利。

会= 主题为“和谐格力 融 共>”。格力电器? 户服 中心@ A 主任受董明 总\$的 托参加了本次会=。

会=上, BC总 理就 南 D观环' 与 南空调行业进行了

) 入的 析,并就* + 与管理, 工程机、商用空调、小家电的市场E 展, 推广、{ FG销活动及售后服务 的提升等进行多方面' 述。 中还重点指出 提升内部管理与加强自身廉政 。2008年全面推行“首问q 责制”和“限时HI 制” 加强 的服 水平,提升7商 间的I

J K合。 会上, 销商代表也LM发 s,他们表 :在2008年加大与 格力的合作力 , 全力主推格力 , 进 步提升市场 与自身 营工作水平及加强 展售前、售中、售后等各 服 工作, 争取来年获 更好的利润H 。 杨于伍

