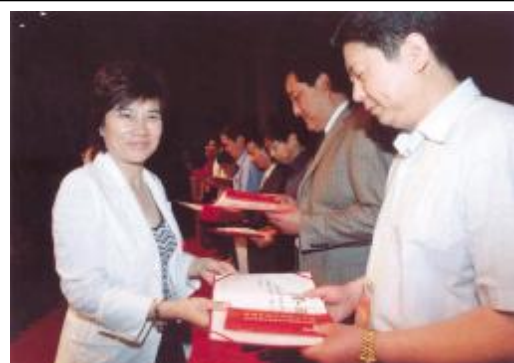


2006 年首届格力专卖店专题研讨会掠影

盛况空前

来自全国 2500 多家格力专卖店的代表齐聚珠海，使首届格力专卖店研讨会的规模庞大，盛况空前，引人瞩目。



喜出望外

来自全国各地 25 家格力专卖店，获得了“格力专卖店开拓贡献奖”称号。从朱江洪董事长、董明珠总裁手中接过获奖证书和奖金，他们喜悦万分。

他

精彩不断

晚宴上，由格力电器员工自编自演的节目精彩不断，各销售公司也不甘示弱，公司老总亲自上阵，专卖店负责人踊跃登台。



◆ 山东格力专卖店代表登台献艺



◆ 四川销售公司傅必立董事长独唱



◆ 格力电器员工合唱电视剧《行棋无悔》主题曲



◆ 上图：晚宴结束后，朱江洪董事长、董明珠总裁与参加表演的员工们合影

◆ 左图：气氛热烈的晚宴现场



◆ “格力专卖店，服务你我”，厦门销售公司的节目，表达了所有格力专卖店的心声。

追星一族

会上，朱江洪董事长、董明珠总裁成为“明星”，格力专卖店的老板们则成为“追星一族”，他们争相与“明星”合影并索取签名留念。



意犹未尽

会议期间，与会代表参观了家用空调产能已经突破 1500 万台套、中央空调年产值达 50 亿元的格力空调生产基地和技术、品质、管理都得到极大提升的格力小家电生产基地，并留下了深刻的印象。



格力电器展厅



研发中心、实验室



分厂企业文化长廊



电饭煲生产线



电风扇生产线



小家电零部件生产车间

二零零六年首届格力专卖店专题研讨会在珠海隆重举行



4月11日上午,2006年首届格力专卖店专题研讨会在珠海国际会议中心大酒店隆重召开。来自全国各地2500多名格力专卖店负责人齐聚珠海,共商进一步为广大消费者提供优质服务及格力专卖店的发展大计。

格力电器董事长朱江洪和总裁董明珠分别在会上发表重要讲话。董明珠总裁在讲话中深入分析了当前空调市场,并就格力电器的发展现状、注重带动经销商的共同发展、如何做好格

力专卖店等进行了阐述。朱江洪董事长则针对格力专卖店的现状、专卖店生存的必然性、专卖店的管理以及专卖店的发展前景进行了深刻的论述。(详见**朱董事长讲话摘要及董总讲话摘要**)

通过此次会议,尤其是聆听了朱江洪董事长和董明珠总裁的讲话,全国各地格力专卖店负责人认清了形势、统一了思想,他们对格力电器的前景和格力专卖店的未来满怀信心,并纷

纷表示将按照格力电器的统一部署,不断做大做强格力专卖店,为消费者提供更为完善、快捷、周到而专业的服务,使之成为格力电器紧密沟通、联系及专业服务广大消费者的畅通渠道。

2006年首届格力专卖店专题研讨会的胜利召开,充分表明了格力专卖店已经取得了重大的成功,也显示了格力电器对继续做大做强格力专卖店的信心和决心。

■ 朱江洪董事长讲话摘要

一、格力专卖店的现状

截止目前,全国共有格力专卖店2500多家,2005年其销售额占格力电器全年销售额的半壁江山。她们以灵活的经营、专一的业务、富有特色的个性,占据着有利的市场地位,活跃在城市、乡村、社区的大街小巷,“星星之火”现已有“燎原”之势,逐渐形成了一个以城市为重心、以地县为基础、以乡镇为依托的三级营销网络。这是其一。

其二是专卖店发展势头越来越好。广大专卖店经销商通过亲身体会,感受到格力品牌有着强大优势,在广大消费者中有着良好的口碑,体会到选择格力是明智之举,选择格力就是选择成功。

其三是专卖店的发展方向已经越来越明了,信心越来越大。专卖店不仅有良好的生存条件,而且发展的空间也非常大。只要认真做好工作,加强管理,前途不可限量。

二、格力专卖店能够生存发展的原因

(一)空调是一种半成品,它需要专业的安装才能最终使用。专卖店这种渠道最适合于空调产品。

(二)格力专卖店能够满足专卖店生存发展的必要条件:知名度高,有品牌优势;在消费者中口碑好;市场占有率高,销量大;有统一的管理等等。

(三)渠道的多样性,为格力专卖店的生存和发展留下了非常广阔的空间。



(四)格力专卖店有独特的优势:灵活性好,应变能力强;服务好,跟进快,效率高;专业性强;没有区域限制,遍地开花;在工程机和商用空调上优势明显等。

三、加强专卖店管理,开创专卖店新局面

(一)为了更好在消费者中树立专卖店的良好形象,提高专卖店的可信度,增强专卖店的实力,专卖店必须要加强三性即连锁性、统一性和关联性的建设。

(二)打造优秀的格力专卖店文化,以优秀的文化带动专卖店事业的发展:必须建立一套完整的、行之有效的、适应市场发展的规章制度,要做到自信、自强、自律;要做好五个模范的作用:第一,要做稳定价格的模范;第二,要做售后服务的模范;第三,要做遵守销售公司所制定的规章制度的模范;第四,要做诚信经营的模范;第五,要做宣传格力品牌的模范。

(三)做好格力品牌与消费者之间亲密联系的桥梁和纽带作用:要关心消费者,想他们所想,急他们所急,建立起密切的联系和亲情关系。

■ 董明珠总裁讲话摘要

一、关于当前空调市场的分析

空调行业是一个竞争非常激烈的行业,不仅仅是价格竞争、服务竞争,同时还有企业实力的竞争。空调行业的前景无限,市场的容量还很大。

很多专营店毅然决然只做格力,甚至有些经销商宁愿亏损几十万,也愿意放弃其他品牌,就因为他看到做其他品牌没有前途。格力电器是讲诚信的企业,经营目标是做百年企业,要打造世界名牌,这就是我们的独特之处。

格力电器要以中国品牌的形象走向世界,用什么来支撑百年企业?这是格力电器所思考的。怎样让成千上万的经销商都能因为经营格力而富裕起来呢?这也是格力电器所要考虑的。

二、格力电器的发展现状

格力电器这几年每年都以销售额增长几十亿元的速度在发展壮大。凭什么能够这样增长?我们的重心点就是练内功:第一,从成本抓起,实行“一张纸、一滴水”的管理;第二,从产品原材料源头抓起,用筛选分厂控制产品原材料的质量,保证产品品质;第三,技术上,格力电器已经拥有日本、美国空调企业的全部机型,甚至在某些机型上达到了世界领先水平,已经超过了所有国外品牌的技术。

格力电器已经遥遥领先,但



并不满意,未来商用空调和家用空调都必须在全球占领30%以上的份额。

三、格力电器要带动渠道发展

我们现在的目标是要保持世界领先的地位。格力电器要成为百年企业,就要对所有为格力作出贡献的人负责任,让所有经营格力的经销商与企业共同发展。

格力电器一直主张的是,所有的格力经销商在一个公平的条件竞争,用服务来感动上帝,感动消费者。只有建立格力专卖店,做格力品牌,大家才可能健康发展。格力电器要求各销售公司保护大家的利益,同时也要与大家共同发展、共同研究、共同创业,从打造百年企业到打造百年渠道。

最后我讲三句话:客户的需求就是我们要生产的,渠道的利益就是我们要保护的,品牌的地位就是需要大家共同去维护的。

选择了格力就是选择了成功

全国各地格力专卖店代表畅谈经营体会, 25 家单位获“格力专卖店开拓贡献奖”称号



◆ 朱江洪董事长、董明珠总裁与获得“格力专卖店开拓贡献奖”的格力专卖店负责人合影留念

2006 年首届格力专卖店专题研讨会得到了广大经销商朋友的热烈响应。大会收到全国各地经销商送来的论文共 86 篇, 他们从不同角度阐述了格力专卖店的成功经验, 提供了搞好格力专卖店的亲身体会和做法。

会上, 多名经销商代表畅谈了由经营多品牌转做格力专卖店的心得和体会, 充分交流了搞好专卖店的经验, 也表达了继续做强做大格力专卖店的决心。他们纷纷表示, 选择格力就选择了成功。

会上, 格力电器还表彰了一批忠诚于格力品牌、一心一意专做格力的专卖店, 授予其“格力专卖店开拓贡献奖”的称号, 并颁发了奖金。

格力专卖店代表发言摘要



邓显超:广州海宇电器海印格力专卖店总经理, 2004 年 4 月, 他在广州旧家电市场集中地——海印家电市场, 开设了第一家格力专卖店, 截止今年 4 月, 他已经在广州开设了 6 家格力专卖店。2005 年销售额达 4000 万元。

发言摘要:虽然面临中小型家电商场和家电连锁大卖场的夹击, 但格力专卖店生存得很好、发展潜力很大。连锁卖场不是“狼”而是“披着狼皮的羊”, 为了自身的发展, 我们要么做“含在狼嘴里的羔羊”, 要么尽快和果断地建立格力

专卖店。格力专卖店使厂商更亲密、厂商利益发展更清晰、商家利益回报更有充分保障, 是我们中小型家电经销商的必然选择, 格力专卖店使我们成了真正意义上的老板, 使我们有了主动权话语权和经营权, 还有了完整的人权。



苗卡佳:湖北天王格力专卖店总经理, 她曾经营 14 个品牌的空调, 2003 年她毅然放弃其他所有品牌, 开设了第一家格力电器专卖店, 随后相继开设了 4 家格力专卖店, 2005 年, 旗下的 5 家格力专卖店销售额超过 2000 万元。

发言摘要:对我们经销商来说, 选择一个好的品牌, 是对自己负责, 也是对消费者和社会负责。选择了格力, 就是选择了成功。专卖店曾风靡全国, 但至今能够让其有滋有味生存的, 唯有格力专卖店, 这是因为背后依托的是格力这

一强势品牌。格力电器十五载如一日, 走专业化发展的道路, 生产出质最好的产品, 最讲诚信, 才成就了格力电器的今天, 同时也成就了我们的格力专卖店。格力与我们休戚与共、唇齿相依, 是我们专卖店生存的前提和保障。



李志明:山东海阳格力专卖店总经理, 经营格力专卖店已有 8 年, 海阳是一个县级市, 但他已经开设了 3 家格力专卖店, 格力家用空调的占有率已达 40%, 格力中央空调也已开花结果。2005 年的销售额达 300 多万元。

发言摘要:我是个农民的儿子, 没念过多少书。1998 年开始专一做格力空调到现在, 我的总店 210 平方是自己买的, 还买了 170 和 150 平方米的店面各一个, 现在拥有五部车, 其中三部是格力奖给我的, 另两部是我自己买的, 所以说格力空

调就是好。格力专卖店应是设计、销售、安装、维修的专家, 所有员工必须是复合型人才。市场营销不能钻到“钱”眼里, 专卖店要有内涵, 要有自己的企业文化, 我们将每年利润的三分之一拿出来做社会公益活动。



谷红:重庆同和格力专卖店经理。2000 年, 开始经营格力空调专卖店, 现已在重庆市区拥有 2 个专卖店, 2005 年的销售额达 1600 多万元, 其中零售就超过了 1000 万元。

发言摘要:在众多的家电品牌中, 许多家电厂商都屈服于强者, 而只有格力全力地保护我们弱者, 并使我们从弱者迈向市场成为强者, 这就是我们格力专卖店的竞争优势, 这就是我们求生存发展的空

间。今天, 我们要把所有的鸡蛋装进一个篮子里, 并看好这个篮子。专卖店的发展空间在于不断地创新。格力的强势保护, 给了我们力量, 但我们也不能把格力当作保姆, 而应该主动出击。



李顺生:湖南怀化同利格力专卖店总经理, 他自 1993 年来经营格力空调至今已有 14 年之久, 1999 年 5 月, 他创办了格力专卖店, 至今已有了 8 年, 他的销售业绩每年稳步增长, 2005 年单店销售额已达 400 万元。

发言摘要:随着小品牌不断退市, 大品牌做形象、小品牌赚利润的观点不攻自破。不是什么品牌都能做专卖店, 专卖店也不是灵丹妙药, 只有质量好、服务好、对市场负责的品牌, 才能把专卖店开设成功, 才能得到用户认可, 才能经历

市场考验而长盛不衰, 格力就是这样的品牌, 事实证明, 格力过硬的质量、诚信务实的企业文化, 使我们经营格力专卖店大有作为。伴随着格力发展, 依托着格力品牌, 今天我要骄傲地说一句, 做格力专卖店我做对了。

“格力专卖店开拓贡献奖”获奖名单

河北保定百星格力专卖店
格力电器北京专卖店
黑龙江大庆格力专卖店
山东海阳格力专卖店
江苏徐州格力空调专卖店
上海虹艺格力专卖店
浙江温州银诚经贸格力专卖店
福建福州凉友格力专卖店
江西萍乡环宇格力专卖店
安徽巢湖和县佳和格力旗舰店
安徽淮南泰博格力旗舰店
河南商丘兴利格力专卖店
河南许昌禹州国有格力专卖店
湖北武汉天王格力专卖店
湖南怀化同利格力专卖店
重庆同和格力 4S 专卖店
四川成都南虹格力空调社区服务店
陕西西安海菱格力专卖店
广西玉林润建格力专卖店
广州海印格力专卖店
佛山市格力空调专卖店
中山市石岐格力专卖店
深圳梅林格力空调专卖店
梅州华胜格力专卖店
东莞君豪格力专卖店

开拓创新结硕果相聚庆 功齐欢歌

珠海市委副书记、市长王顺生等市领导专程出席 2006 年首届格力专卖店专题研讨会晚宴并致辞，祝贺格力电器2005 年取得的良好业绩，对格力专卖店经销商为格力电器所做的贡献予以高度评价，并表珠海市委、市政府将一如既往全力支持格力电器做大做强

4月11日晚上，首届格力专卖店专题研讨会晚宴在珠海国际会议中心大酒店隆重举行。“一杯红酒喜相逢，多少空谈事，尽在酒杯中！”在朱江洪董事长的提议下，与会的2500多名格力专卖店负责人，举杯同庆格力电器的专卖店事业蓬勃发展。

珠海市委副书记、市长王顺生，市委常委、常务副市长洗文，副市长陈洪辉，市政府秘书长唐颖专程出席了晚宴。王顺生市长、洗文常务副市长先后在晚宴上致辞。王顺生市长在致辞中，首先对2006年首届格力专卖店专题研讨会的召开表示祝贺，他说，这对格力电器的发展乃至对珠海经济的发展来说，都是一次非常重要的大会，格力电器经受住市场的考验，并在市场的摸爬滚打中探索出适合中国国情的独特专卖店营销模式，为格力电器的发展壮大做出了贡献，对于格力专卖店等经销商朋友一直以来支持、发展并

壮大格力电器所做的努力，王顺生代表珠海市委市政府表示衷心的感谢。王顺生指出，格力电器依靠诚信，不断创新取得了骄人的成绩，不仅已成为中国的名牌，也是世界一流的品牌，他希望全国各地专卖店的经销商能同格力电器一起打造格力空调品牌。王顺生表示，格力电器当前面临非常重要的发展机遇，无论是从技术、市场、管理等方面都拥有优势，珠海市委市政府将一如既往全力支持格力电器做大做强。洗文常务副市长在致辞中表示，相信在全体员工干部的努力下，在全国各地经销商朋友的支持下，格力电器今后的发展会更快、更好，他衷心希望格力电器明天更加辉煌。

朱江洪董事长、董明珠总裁也先后在晚宴上致辞。朱江洪董事长说，2006年首届格力专卖店专题研讨会得到了全国2500多家格力专卖店的大力支持和热情参与。通过此次会议，各格力专卖店负责人代

表深刻地认识到格力专卖店在新时期销售渠道中的重要地位，从理论和实践上都深刻地认识到格力专卖店生存发展的必然规律，同时也深刻地理解到专卖店要更好地发展，必须要齐心协力，统一管理。朱董事长相信，通过这次会议，格力电器的专卖事业将会迎来一个崭新的发展时期，格力电器将会与格力专卖店一道，携手走向新的辉煌。董明珠总裁在致辞中表示，格力电器的发展，就是格力专卖店的发展，有格力电器的明天，就有格力专卖店的明天，希望大家共同努力，为了格力电器和格力专卖店的明天不懈奋斗。

在欢歌笑语中，与会代表兴致勃勃地观赏了由格力电器员工自编自演的文艺节目，山东、四川、广州、厦门等销售公司的领导及员工以及安徽、山东、粤东等格力专卖店负责人也即兴上台表演了节目，受到了与会代表的热烈欢迎。



◆ 王顺生市长(上左)、洗文常务副市长(上右)、朱江洪董事长、董明珠总裁分别致辞



◆ 安徽格力专卖店负责人夫妻同上台



◆ 格力电器员工引吭高歌



◆ 山东销售公司段秀峰董事长即兴表演



◆ 广州销售公司员工表演《感恩的心》



◆ 格力电器员工进行武术表演