

2006年5月31日出版  
第6期  
总第166期  
登记证号:粤C0007号  
http://www.gree.com.cn  
主办:珠海格力电器股份有限公司  
(内部资料免费交流)

# 格力电器

GREEELECTRICNEWSPAPER

## 本期导读

- 格力大型中央空调进军突尼斯 (2版)
- 格力空调火爆五一黄金周 (3版)
- 今天,我没有掉队 (4版)

## 今年目标完全能实现, 格力电器发展势不可挡

格力电器 2005 年度股东大会和七届一次董事会先后召开, 格力电器董事会成功实现换届, 朱江洪董事长、董明珠总裁回应当前外界关注格力电器的热点话题



**本报讯** 5月11日, 格力电器 2005 年度股东大会在格力电器报告厅隆重召开。出席大会的股东(代理人)共11人, 代表股份 267,632,489 股, 大会审议并高票通过了《2005 年董事会工作报告》、《2005 年财务报告》、《2005 年年度报告》及其《摘要》、《2005 年利润分配方案》, 选举董事候选人朱江洪、陈元和、董明珠等人为公司第七届董事, 选举监事候选人石小磊、程继红为公司第七届监事等 20 项议案。

随后, 格力电器七届一次

董事会召开, 会议审议并一致通过如下议案: 选举朱江洪先生为董事长; 选举陈元和先生为副董事长; 续聘董明珠女士任总裁; 续聘庄培先生任副总裁; 续聘黄辉先生任副总裁; 续聘刘建勋女士任总裁助理; 续聘刘兴浩先生任董事会秘书。

朱江洪董事长主持了股东大会, 并在大会上回顾了 2005 年和 2006 年第一季度的经营业绩。2005 年在整个市场低迷、成本压力较大的情况下, 格力电器“一枝独秀”实现大幅度的增长, 在市场营销、企业管

理、技术创新、质量管理上都取得了非常好的业绩, 格力电器不愧为市场上的强者。朱江洪董事长指出, 2006 年第一季度, 在同行感到市场压力大、铜管等原材料大幅度上涨的形势下, 格力电器又比去年同期增长了 30% 多, 其中净利润增长了 18%。朱江洪董事长提到, 去年全体员工响应公司号召, 围绕创新课题, 人人创新, 在离心机、超低温数码多联中央空调等领域取得了大丰收, 为企业取得良好业绩打下了坚实的基础。因此相信 2006 年格力电器一定会实现既定的目标, 即销售额增长超过 20%, 利润增长超过 10%。格力电器目前发展势头良好, “五一”是空调销售的“晴雨表”, 格力电器在“五一”期间销售工作取得了长足的进展, 销量大幅度地增长, 这可以看出, “格力品牌消费者喜欢, 经销商也喜欢, 在这样好的势头之下, 相信格力电器今年目标一定能顺利实现。

随后, 朱江洪董事长、董明珠总裁还就当前投资者和社会各界所关注格力电器的各类话题, 回答了与会的证券分析师、投资者及新闻媒体的提问。

### 继续扩大产能

朱江洪董事长表示, 在成本上涨, 同行都倍感压力的不利情况下, 2005 年格力电器仍然实现销售的大幅增长, 产销量跃居全球第一。格力空调目前需求旺盛, 格力电器目前突出的矛盾是产品供不应求。由于市场销量不断增长, 特别是出口量大幅度的增长, 朱江洪董事长表示, 未来会根据市场发展趋势, 继续扩大产能。

朱江洪董事长透露, 今后公司会注重完善各项零配件配套的建设。首先是电机的配套; 其次是压缩机, 特别是出口的压缩机。据介绍, 出口的压缩机有个特点: 品种多, 每个品种数量不大。如果外购困难比较大, 而自己根据接单的情况, 根据各个品种的需求自己生产, 这样灵活很多, 能最大限度地满足企业的需要。

### 铜价上涨加速空调行业洗牌

五一以后, 铜价几乎每天都有每吨均有一两千元的上涨, 目前每吨已经突破 8 万元。铜价暴涨, 对空调企业是利是弊? 面对铜价的暴涨, 连日来, 业内有关空调企业今年成本压力巨大, 形势不容乐观的消息一直不绝于耳。

朱江洪董事长表示, 铜价暴涨使每个企业面临的压力很大, 但是这也加速了行业洗牌, 对于有实力的企业来说未尝不是好事。

### 毫不后悔撤出国美

针对业内“格力与国美私下已经和好了”的传闻, 朱江洪董事长明确表示, “所谓和好根本不是格力总部行为, 格力毫不后悔当初撤出国美。”

朱江洪董事长表示, 格力坚持自建渠道, 格力专卖店、专营店忠诚度很高, 目前格力专卖店的销售占总体销售的 70%~80%, 大卖场只占很少一部分。有些企业依靠国美, 如果这个渠道是好的, 它的增长应该比格力要快、要好但为什么不行? 格力不依靠国美苏宁, 销售额并没有下降, 相反这几年每年都有 30% 的增长, 这种增长已经能说明问题了。

## 王顺生市长考察格力巴西公司

**本报讯** 5月17日, 正在巴西进行友好访问的珠海市政府代表团和重庆市高新区政府代表团一行, 分别在珠海市委副书记、市长王顺生和重庆市高新区管委会主任王小若率领下, 专程到格力电器(巴西)有限公司参观考察。

在朱江洪董事长的陪同下, 代表团一行参观了该公司的生产线和检测设备, 并与干部员工进行了座谈。朱董事长向代表团一行回顾了格力在巴西从创业时不熟悉巴西的环境, 到后来在实践中积累总结经验, 转变思维渐渐适应后不断发展壮大的历程。朱董事长说, 格力在巴西投资建厂, 是“走出去”的开始, 只许成功, 不许失败。在党和政府的支持下, 在全体巴西公司员工干部的努力下, 格力在巴西的发展前景将更加美好。

王顺生市长赞扬了格力电器在异国他乡努力拼搏所取得的优异成绩, 他表示, 珠海市委市政府将大力支持格力电器的发展, 支持格力品牌走向世界。王市长还勉励巴西



▲ 珠海市长王顺生(右二)对格力空调赞不绝口

公司干部员工融入巴西社会, 为走出去振兴中国民族品牌作出贡献。

在巴西期间, 朱江洪董事长还考察了巴西市场, 走访了一批重要客户, 受到巴西广大经销商的热情欢迎。朱江洪董事长要求, 巴西公司和联合电器公司全体干部员工, 要继续努力, 不断开拓创新, 争取把“格力”品牌打造为巴西空调市场的第一品牌。

(巴西公司张越超)

## 董明珠受聘为南理工 MBA 导师

**本报讯** 由南京理工大学经济管理学院举办的“格力电器总裁董明珠走近南理工——与经管学子共话‘格力经营之道’”活动 5 月 17 日在南京理工大学经济管理学院学术报告厅隆重举行。活动中, 南京理工大学经济管理学院还同时举办了“董明珠受聘南理工 MBA 校外导师仪式”, 该院俞安平院长向董明珠总裁颁发了聘书。该校 MBA 学生、部分学术型研究生、高年级本科生、部分教师、学院领导和来自社会各界的听众 100 多人参加了活动。

董明珠总裁首先发表精彩演讲, 与听众一起分享格力电器与她本人共同快速成长所带来的快乐与豪情, 回顾了企业与自身发展过程中付出的艰辛与汗水, 并以“大姐”的身份向同学们提出谆谆教诲。她还欢迎广大有志于格力电器事业发展的学生毕

业后投身格力电器。

随后, 董明珠总裁与该院 MBA 中心主任陈兴淋共同演绎了一场南理工版《对话》节目就格力电器的经营理念、人才观、销售策略、创新能力以及她的用人之道、经营之道与广大同学们进行了广泛深入的交流与互动。

活动历时两个半小时, 互动结束后, 学子们意犹未尽, 纷纷向董明珠总裁索要签名留念。



▲ 董明珠总裁应邀到南京理工大学演讲

## 风冷螺杆机和户式冷水空调首次出口到国外 格力大型中央空调进军突尼斯

**本报讯** 5月22日,繁忙的珠海九洲港码头,5大集装箱的格力大型中央空调被吊装上来自意大利的远洋货轮,徐徐离开港口,驶往北非的突尼斯。此次出口突尼斯的格力大型中央空调机组包括的风冷螺杆机和户式冷水空调均是第一次出口国外,而且是以“格力”品牌出口,可以说是格力大型中央空调出口的里程碑,在海外客户中树立了标杆形象。

该批格力中央空调将交付给突尼斯某知名集团下属的一家大型酒店安

装使用。该集团在突尼斯拥有很高的知名度,经营物业、地产、电器、糖等多种业务,下属有20个分公司。其在该国兴建的一家大型豪华酒店即将完工,需要安装大批中央空调设备,为选购到符合其需求的中央空调产品,该集团总经理Sami先生先后多次前来对多家中国知名空调企业进行考察,格力电器国际领先的研发水平、严密的质量控制体系、种类齐全的规格型号给Sami先生留下了深刻的印象。经过几轮比较,该集团最终选择了品质

和技术都过硬的格力中央空调。同时,该集团还决定加盟格力电器的海外经销商队伍,在突尼斯销售“格力”品牌的家用空调,并当即签下了大批格力家用空调的订单,成为“格力”牌空调在突尼斯的首家经销商。此前,格力家用空调在突尼斯的销售均为贴牌。

作为格力电器一个重要的经济增长点,格力中央空调近来不仅在国内各大重大建设项目中频频中标,而且还得到国际市场客户的青睐,屡屡斩获海外大订单。



▲准备发运到突尼斯的格力大型中央空调

## 格力空调获权威大奖

**本报讯** 近日,由《21世纪经济报道》、《暖通空调》、《中央空调资讯》、艾肯中央空调资讯网等数十家权威媒体联合推出的“2006中国二十大著名家用中央空调品牌”在北京揭晓,格力、约克、麦克维尔、特灵等中外著名家用中央空调品牌金榜题名。“2006年度中国家用中央空调行业风云人物”也同时公布,格力电器董事长

朱江洪等4人获此殊荣。2005年,对于中央空调行业而言,不啻为竞争最残酷的一年,中央空调生产企业已由130多家锐减到50多家,品牌集中度大幅度提高。多年来,格力电器坚持把“鸡蛋放在一个篮子里”化表象的危机为潜在的商机,坚持技术创新,并在核心技术上多次填补国内空白,拥有包括离心机、直流变频多联机

组、数码多联机组、超低温数码多联机组、风管机、户式中央空调等9大系列1000多个品种的中央空调产品,涵盖了中央空调从家用到商用、从中小型到大型的所有品种。尤其是格力自主研发的超低温数码多联机组,被国家建设部评为“国际领先”科技成果,其性能优于国际上最先进的同类机组。

## 格力进入五大榜单

**本报讯** 5月18日,上证风云榜”首期上市公司100强榜单正式亮相,该榜由“中国100强上市公司”、“盈利100强上市公司”、“销售收入百亿榜”、“绩优公司榜”和“持续高增长公司榜”五榜单构成。作为中国家电业鲜有的业绩连年持续增长的上市公司,珠海格力电器股份有限公司不仅在榜单中榜上有名,同时还成为入选该榜五个榜单仅有的9家上市公司之一。

“上证风云榜”是新华社重点报刊上海证券报主办推出的,上海证券报同时是中国证监会、中国保监会、中国银监会三大证券金融监管机构的指定信息披露报纸,在中国证券市场有着的巨大影响力。此次“上市公司100强”排名对象包括1361家在上海和深圳证券交易所挂牌的上市公司,经过严谨的数据分析和评委的认真评选,228家上市公司分别入选五个榜单。其中,仅有G格力、中国石化、G宝钢、浦发银行等9家上市公司入选该榜的所有榜单,这说明这9家上市公司举足轻重的地位。

作为被知名证券分析机构——

申银万国证券研究所誉为“中国证券市场上连续10年业绩持续增长的2只股票”之一的上市公司,格力电器在此次“上证风云榜上市公司100强”五份榜单中均表现出色:在“中国100强上市公司榜”和销售收入百亿榜”中,格力电器2005年度销售收入182.48亿元均排名第31位,而“销售收入百亿榜”入围的上市公司仅有65家;在“盈利100强上市公司”榜中,格力电器以2005年度净利润5.10亿元排名第67位;在“绩优公司榜”中,格力电器2005年度每股收益0.9491排名第23位;在“持续高增长公司榜”中,格力电器2005年度净利润增长率21.11%排名第93位。值得注意的是,在盈利100强上市公司”、“绩优公司”、“持续高增长公司”三个榜单中,家电类上市公司均仅有2家入选,而格力电器均居前,这表明,格力电器无论是净利润、每股收益还净利润增长率,在竞争激烈的家电行业均居于首位,可以说是中国家电行业“利润最多、业绩最好、成长最快、持续性最佳”的上市公司,充分显示了格力电器在行业中的标杆地位。

## 登门感谢九洲海关

**本报讯** “高质高效,公正廉洁;服务企业,为国把关。5月17日,格力电器副总裁黄辉一行专程为珠海拱北海关下属的九洲海关送上了题有以上字样的牌匾,以感谢九洲海关多年来对格力空调出口的大力帮助和扶持。

## 家电展格力受青睐

**本报讯** 5月10日至13日,以“家电、环境、节能”为主题的第八届中国国际家电展在北京展览馆举行,格力电器以庞大的节能产品阵容参展,展出了最新推出的家用空调、商用空调以及电风扇、电磁炉、电饭煲、电暖器等小家电产品,吸引了大批参展观众的目光。格力电器引导全球节能环保潮流的空调和小家电产品近年来频频亮相于国际国内展会,已经受到了越来越多中外客商的认可和青睐,并赢得了世界各地消费者的信赖和喜爱。

## 质量过硬拔头筹

**本报讯** 日前,国家空调设备质量监督检验中心公布2005年风机盘管机组国家监督抽查结果。抽查结果显示,抽检的25家企业中13家产品合格,合格率为52%,其中格力拔头筹,与开利、大金等进入合格企业名单。

## 格力拟报“标准化良好行为企业”4A级

**本报讯** 根据国家标准委的《关于开展第二批标准化良好行为企业试点工作的通知》,格力电器被列入第二批国家级“标准化良好行为试点企业”。试点工作目前已

进入收尾阶段,2006年6月中旬格力电器将提交申报“标准化良好行为企业”4A级的初审申请。据了解,标准化良好行为试点企业的评价是根据相应的国家标准对企业的管理体系进行综合考评,其中4A级为最高等级,迄今为止,广东省只有一家啤酒企业获得最高等级。(科管部·陈进)

## 重庆公司了不起

**本报讯** 前不久,珠海市经贸局郑卫东副局长率领参加“2006中国重庆都市工业园(楼宇)招商洽谈会”的珠海经贸团前往格力电器重庆公司参观考察,详细了解公司经营发展状况后盛赞:“格力电器重庆公司的发展很了不起。”当听到格力电器在重庆新建了电子科技公司、完成了三期建设的用地协议、格力空调在重庆市的市场占有率达到50%时,郑卫东兴奋地说:“格力电器在重庆的迅猛发展,令我们很欣慰和振奋,这是珠海企业的骄傲。”(重庆公司·陈永新)

## “风光”“风韵”全新上市

**本报讯** 五一期间,格力电器推出了两款新品柜机“风光”“风韵”新品除了秉承传统的格力柜机制冷快速、强劲、能效比突出等优势外,还增加了一些新的功能,比如超强控制功能,遥控器上特设“超强”键,一触“急”冷,夏季炎热天回到家,可瞬间享受彻底的凉爽;而在制热性能上,增加了可控辅助电加热功能,且可关可开,在不太寒冷的秋冬季节,可以随心关闭,更加省节能;此外,新品采用的全自动闭合出风口设计、LED动态显示、底座适当提高地脚线设计等匠心独运的设计,也令外观看起来品味非凡。凭借优雅的外型,优越的性能、优良的性价比,新品甫一上市就赢得了消费者的喜爱。

## 媒介观察

### 铜价暴涨的蝴蝶效应

今年,以铜为首的金属价格一路暴涨,从年初的43000元/吨,上涨至目前80000多元/吨。原材料价格的急剧走高,让今夏的空调价格,在经历五一黄金周的短暂促销之后,又迅速回升。

铜价的疯涨直接导致空调整机的上游供应商特别是压缩机价格上涨。海立压缩机2006年第一季度财报显示,近两年业绩持续大幅增长的海立,报告期内盈利却呈现快速下滑之势,其主营业务收入同比下降6.35%,净利润同比下降65.57%。海立业绩滑坡的原因归结为:铜价急剧攀升导致成本大幅上升,对公司经营业绩产生较大影响。”据介绍,海立每年用铜1.5万吨,由于铜价上涨,今年第一季度,海立和日立品牌的单台压缩机成本平均上涨了24.32元。尤令海立担忧的是,目前铜价攀升的脚

步并没有停止。铜价和压缩机同时涨价,空调整机厂对此也是苦不堪言。广东美的集团旗下东芝开利空调公司负责采购的副总经理吴文新介绍,平均每台空调机需用铜6—7公斤,为空调压缩机的4倍多,因此铜价上涨对空调机企业的压力更大。“目前我们内销空调机的利润率才1—2个百分点,而铜价上涨,至少要增加5—8个点的成本。”美的总裁方洪波算了笔账:我们今年计划生产空调机1000万台,需用铜近7万吨,若每吨铜涨1万元,就要增加成本7亿元成本。”虽然方洪波说:账是这样算,但我不可能都在高位购入铜。”然而即使以每吨铜价上涨15000元计算,2006年,美的至少要增加成本10亿元之巨。

(摘自2006年5月6日《21世纪经济报道》)

# 格力空调 火爆五·一黄金周

## 安徽：高调爆发，抢夺终端

**本报讯** 又是五一黄金周，作为空调旺季的重要战场，安徽销售公司结合市场做出精心策划，五一期间销售大获全胜，销量近5万套，同比增长近20%。

五一黄金周历来是商家必争的黄金销售期。为方便出游的消费者提前购买，安徽销售公司提前启动五

一黄金风暴。从4月25日起，推出“千万销量，千万回报”大型促销活动，受到消费者热烈欢迎，销量一路飙升。5月1日，在百大鼓楼卖场，格力展厅人潮如织，卖场内客流量、成交量均为竞争对手的7倍以上。

由于黄金周集聚的消费能力不可小觑，各卖场也借

此契机，浓墨重彩开业盛况。5月1日，本土家电龙头国生电器市府广场中心店盛大开业，开业现场，安徽销售公司总经理汪晓兵与安徽国生电器连锁总经理张承强共同签名售机，引起强烈反响。5月3日全国家电连锁永乐金都店正式入驻省城黄金商区四牌楼。汪晓兵总经理再次与永乐金都店副总经理共同签名售机，令消费者喜笑颜开。钻石商圈，超乎寻常的车流量、人流量带来的巨大商机，为格力空调五一黄金周的销售搭建了优质平台。

另外相对去年黄金周全国出现大规模的雨水天气，今年黄金周安徽地区天气以晴好为主，也为空调销量的增长提供了最基本的条件。

(安徽销售公司陈婷婷)



▲安徽百大鼓楼卖场格力展区人潮涌动

## 广州：格力再拔头筹



▲广州格力专卖店开张，人气超旺

**本报讯** 广州黄金周期间销售量又拔头筹，总体销售过万台。

在空调行业销售4个多月平淡销售后，黄金周七天销量简直“一发不可收”。第一天，格力空调仅广州市区销售就达到3000多套。广州格力五一黄金周七天总销售量是第二名的一倍多、第三名的近3倍，总销量比去年同期有稳定增长。

五一前期，广州格力销售公司所属地区从化、番禺、白云区同时开辟5家格力专卖店，加上3月份

刚开辟的8家专卖店，今年空调旺季前，广州区域有13家全新格力的格力专卖店全面进驻三级市场。截止目前，广州格力所辖范围，专卖店数量突破40家。格力空调专卖店的全新形象展示，使得销量再创新高，尤其是新品高端机销售明显提升。华都专卖店日销售突破50台，专卖店总体销售情况比去年同期有显著增长。

今年格力新品主要以绿系列、金系列及节能王子等为代表，健康高效、节能时尚。面对一二级中心市场的竞争白热化，格力以高品质、好口碑、送大礼等充分吸引了消费者，格力空调系列新品、高端机受到了众多消费群体的青睐，其中以绿系列、节能王子最为抢手。格力新品、高端机的销量超出预期，与去年同期相比，格力空调新品、高端机的销售量增长了近30%。

(广州销售公司孙卓)

## 珠海：对抗

**本报讯** 随着国美进驻珠海，今年“五一黄金周”的珠海家电零售行业可谓硝烟四起、风起云涌。珠海销售公司积极部署区域内各种促销活动，投入大量资源备战。除了在市区内重要卖场做好现场布置外，珠海销售公司更是在国美珠海店对面做好大气势的现场促销。活动期间有效的宣传及促销，吸引了大量到国美看热闹及意向购买空调的潜在客户。据初步统计，五一期间，格力借助国美的人气，在其对面不足4平方米新的格力专柜销售量就达到300套，珠海区域销售也取得了同比增长超过25%的销售业绩。通过这次活动，珠海销售公司为

区域格力经销商打了一支强心针。可以相信，今后的旺季销售，格力销售一定会取得更大的成功。

(珠海销售公司陈志慧)



▲在国美对面，格力促销活动进行得如火如荼

## 河南：抢购

**本报讯** “黄金周这几天，格力空调在我们商场里真是卖火了。”河南省某大型家电连锁卖场工作人员兴奋地说，几天时间，格力空调在我们商场的销售比去年同期增长了120%，现在格力空调多个型号都脱销了。”

五一黄金周，格力空调在河南多个电器连锁大卖场和格力专卖店，出现了前所未有的销售火爆场面，仅7天时间销量就比去年同期增长了160%。在省会郑州，许多家电连锁卖场和格力专卖店的空调展台被消费者包围着，预约安装

的消费者更是排起了队。

今年我国用电形势严峻，各地电价上涨趋势明显。在选择空调时，消费者尤其关注健康、节能。格力空调节能能力远远高于国内同类产品，优势明显。由于五一黄金周期间销售火爆，格力空调的安装人员整个假期加班加点以确保空调的按时安装。河南销售公司的负责人表示，格力空调以一流的产品品质、一流的标准化安装服务、带给了消费者零烦恼的快乐消费新体验。

(河南销售公司薛鹏)

## 陕西：突破

**本报讯** 五一黄金周为陕西销售公司迎来了一个的黄金销售季节，期间销量与去年同期相比翻了一番，西北地区黄金周销量突破8000套。

为备战五一黄金周销售，陕西销售公司进行了大量的市场宣传工作，首先在全西北营造宣传氛围，以省会城市为中心，辐射二三级市场。其次合理布置终端卖场，保证销售人员充足到位，对各地

的样机进行检查，补新换旧；各渠道网点及大卖场醒目位置张贴有关活动的POP，方便顾客阅读。

确保终端资源的合理到位后，以“品质永不打折，服务领先一步”为主题的促销活动4月底拉开帷幕。黄金周首日西安天气最高气温达到了31℃，各网点格力展柜前人流涌动，5月1日当天西安地区销量就突破千套。(陕西销售公司闫娟)

## 湖北：激情比拼 嗨！爽！值！

**本报讯** 五一黄金周，格力空调在湖北销售“井喷”，各卖场再创日销售新高！七天销售格力空调42000台套，与去年同期相比增长了50%，以超第二名一倍以上的辉煌业绩领跑荆楚空调业。笔者特别摘取了激情比拼精彩瞬间以飨读者。

### 全员备战众志成城

时间：4月27日  
地点：武汉市各主力卖场  
精彩回放：全员搬送促销用品

为使活动赠品按时下发到各卖场进行堆码展示，公司不仅将赠品采购时间提前，实行赠品分流入库，并且群策群力，调动资源进行物流配送。34℃高温下，卖场促销员、销售部长、业务员、市场部人员争先恐后为卖场搬运五一物资。

### 千帆并进 一枝独秀

时间：5月1日  
地点：工贸家电、苏宁电器(湖北武汉)  
精彩回放：7.8秒销售一台格力空调

首日10:30至11:30，工贸家电卖出460多套格力空调，平均每7.8秒卖出一台，节后盘点工贸家电七天共销售近8000台空调。唐家墩工贸单店日销售近400台格力空调，创造了单店日销售新标杆，是主要竞争品牌的两倍多。在武汉另一大卖场苏宁电器内，4月30日刚备足500万元格力空调货源，5月2日就全线告急，苏宁电器紧急增补500万货源方确保销售的顺利进行。

### 抱团作战一心为格

时间：5月2日  
地点：武汉市格力专卖店  
精彩回放：披星戴月服务忙

格力专卖店作为格力主要竞争优势军团，黄金周统一思想抱团作战，共同打造城市便利商圈。在黄金周七天内，格力专卖店服务人员二十四小时轮流值班，晚上九点还总能见到格力安装送货人员的身影穿行在城市的大街小巷，确保了安装的及时有效。据统计，格力专卖店五一为14000个家庭及时上门服务。真可谓专业服务关键时刻显真功！

### 贴身肉搏寸土必争

时间：5月3日  
地点：襄樊富盛工贸  
精彩回放：小小地贴保卫战

当报纸和电视的高空宣传初见成效后，终端争夺战如火如荼展开了，湖北公司为各大主力卖场制作了活动地贴贴于卖场的主要人行通道处。但由于撕毁严重使宣传效果大打折扣。为保护地贴的完整，公司高层紧急派专人进行巡场跟进，只要发现有破损画面，立即通知协作单位在五小时内补齐。

五一过后，格力在各大卖场演出的销售“龙卷风”仍是大家津津乐道的话题，众多员工纷纷表示，为激战五一，大家经过了长达40天的全员总动员，人累心却不“嗨！爽！值！”



▲湖北卖场消费者络绎不绝，热闹非凡

# 今天，我没有掉队

山东销售公司 马咏梅

**编前语** 五一期间，山东销售公司推出了“感恩山东，爱心助困”大型公益倡议活动，引起了强烈的反响。公司员工也纷纷用实际行动来表示对这项活动的理解和支持，五一销售期间出现了许多先进事迹。菏泽区域导购员马咏梅五一期间不顾个人身体状况坚守岗位，尽职尽责，使得格力品牌在菏泽三联五一销售中取得第一名的好成绩。尽管公司并不提倡这种做法，但她这种爱岗敬业的精神，值得我们学习。

我叫马咏梅，是山东菏泽三联家格力空调柜台一名普通导购员。原来我是山东菏泽三联空调柜台导购员，2004年下岗后没有了经济收入，我和我的家庭陷入了困境。此时，山东销售公司向我伸出了援手。两年多来，我日复一日地重复着看似简单实需用心的一线销售工作，向消费者宣传格力空调的卓越品质，向社会宣传格力电器“领跑世界”的国际型企业、行业领军的品牌形象。我不断提高自己的专业知识和服务技巧，力求为每一位顾客提供最优质的服务。我真诚地对待每一个人，在商场建立了良好

的人际关系。

我非常热爱并珍惜我的工作。在我服务的格力展台由于位置不太好，灯光设备陈旧，展示效果不理想。今年4月中旬，在代理公司领导协调下，卖场对格力空调展区位置进行了调整，并对格力展台进行了精心装修，展出效果大为改观。装修期间，由于样机全部堆放地上，销售基本处于停滞状态。我看在眼里，急在心里。再过十几天就是五一黄金周了，这段时间持币待购的消费者特别多，许多顾客都在打听价格，收集信息，只等五一期间购买，因而如果错过了这段宣传展示的大好

时机，肯定会影响五一期间的销售。基于这些考虑，装修期间，我坚持上班，在条件不具备的情况下，想方设法为前来咨询的顾客讲解。此时我已怀有三个月身孕，代理公司领导同事们建议我在家休息，一致表示装修期间商场内的有害化学气体对胎儿发育不好。但如果我回家休息了，谁来替我宣传格力的产品？没有前期宣传工作的铺垫，五一期间格力在菏泽三联就会失去很多顾客。公司备战五一投入了大量人力物力，展位的调整和装修，使我有强有力的资源支持。我坚定地认为展台虽然在装修，但人是活的，我可以宣传我们的产品和服务，用心劝说顾客五一期间购买。不幸的是，在五一到来的前三天，我未能保住我的孩子，我失去了做母亲的机会！家人很心痛孩子没了，一再劝我多加休息，注意身体！但我从伤感中走了出来，考虑到刚

来的几位同事对三联内部各环节和整个流程不熟悉，很多细节问题无法协调，我的缺席可能会让山东销售公司精心策划的活动在菏泽三联得不到很好的执行，影响公司五一期间在三联的销售。我更不甘心将菏泽三联格力连续两年销售第一的宝座拱手相让。我这人脾气急、要强，尽管家人反对，领导也极力劝阻，但小产后第三天我就归队了。一到商场，其他促销员都戏说我是工作狂，要钱不要命。不管别人怎么说，我心里明白，公司投入大量资源装修展位，我不能因为个人让公司资源白白浪费。在菏泽三联，五一期间的销售仗我必须打好。当听到格力在山东省五一期间销售量又稳居第一，取得30%左右的增长，我心里有一种说不出的高兴。起码我没有给咱格力拉后腿，经过努力格力在菏泽三联销售再次夺得桂冠，我由衷地感到高兴和自豪。

作为一线导购员，我的心得是，要学会在工作中享受乐趣，不能为了卖空调而卖空调。每天我会接待不同的顾客，每天都有新的开始和不同的收获，尤其在竞争激烈的卖场中，导购员应该学会当家作主。我们是格力的形象大使，是销售额的直接创造者，我们的一言一行都影响着格力在消费者心中的形象。在工作中，我们要有自信心，要坚信自己很优秀。销售这么好的品牌，我们理应很有底气。同时我们要不断学习，才会不断进步，才能更好地完成销售。加入格力这么长时间我最想说的一句话就是：我自豪，我是格力的终端导购员。

今后的我将继续不懈努力，不负格力领导的信任，完成好交给我的任务。我深刻理解并领会山东销售公司段董的一句话：“在不同的岗位，不同的工作内容，只要你用心就会创造出成绩、业绩、奇迹。”

## 流水线女工的两种生活

**编前语** 5月17日《南方都市报》民间珠海版用两个版面刊登了《流水线女工的两种生活》一文，文中以格力电器控制器分厂晨曦艺术团的女孩们为题材，用大量镜头捕捉到这群女工七彩斑斓的生活，用文字反映了现代女工青春靓丽、高尚品味的群体形象，现全载如下。

夜幕刚降临，上夜班的工友已经在白炽灯下的流水线上忙碌。冬冬安静地站在阳台上，厂区路灯的黄色光晕勾勒出她的身形轮廓，五月的晚风轻柔地吹动着她的长发。一抬手，低调而又华丽的音符，如同流水一般流出。远处传来的机器轰鸣声，好似交响乐的背景，为她伴奏。

手中的这把小提琴，是冬冬难以割舍的记忆。从音乐美术专业毕业后，她来到了格力电器，成为格力电器控制器分厂流水线上的一名女工。学琴10年而最终却做了一名一线女工，整天重复着单一的工作，冬冬说自己没有感到什么落

差，两年前格力到自己就读的中专招工，正处于应届毕业的她为了独立养活自己，没有考虑太多就过来了。时至今日，她只是后悔当时在学校没有更好地学技艺，以致现在练习时碰到不少问题，没有老师在旁边指导，只好自己费力地揣摩。她或许不知道，一个会拉小提琴的女工，是那些时常经过女生宿舍楼下的男工人们对她最深刻的印象。

格力电器珠海厂区拥有16000多名员工，其中流水线上的女工数量占了一半以上。这些女工中，不少人正值豆蔻年华。她们拥有活泼的个性，骄人的青春和美丽，甚至让人眼前一亮的才艺。上班时，穿着统一的工服、帽子、鞋子的她们可真是“泯然众人矣”青葱般的嫩指不厌其烦地和电子元件发生“亲密接触”。一到下班时间，冲完凉，换上自己的漂亮衣裳，三三两两地穿行在夜市中，那活泼的青春女生形象，如同七十二变一样，一下子便跳脱出来。

比如李瑞娟，这个爱美的山东姑娘，为了尽可能地戴上各式各样



▲吕晓娜每天下班回来，仍坚持在宿舍做压腿、下腰等舞蹈基本功。

的耳钉、耳坠，一口气在自己的左耳上打了五个耳洞。对着镜子捣鼓耳朵，是她一天中最快乐的时光。你要说她“臭美”她准给你一个怪怪的回眸，足以让人魂不守舍。

又比如吕晓娜，谁又能想到，在枯燥的流水线上工作的她，拥有一副近乎完美的舞蹈身材。每天下班回来，不管怎么累，压腿、下腰……这些舞蹈的基本功，她都不肯落下。她毕业于中专的舞蹈专业，还是厂里艺术团的一员，舞蹈已经成了她的习惯。

宿舍里，女孩子们正在用追“超女”的热情追看青年歌手大赛，当看到一个比较“菜”的选手时，她们会毫不客气地鄙夷说：“切！就这个水平？换着我……”然后开始无情的批驳，无尽的想象，再然后，总不免笑闹成一团。这样的女孩们，怎么能不颠覆我们对“女工”的传统观感？她们安于现实或许琐碎的工作，但同时也在尽情地用自己的方式挥洒青春，享受青春。（南方都市报 过国亮/文 吴峻松/摄）



正在宿舍装扮自己的格力女工



从小学小提琴的冬冬，现在练琴时间减少，晚上有点生疏

## 感动格力 感谢有您

2006年4月20日，一个普通的日子，却给珠海销售公司下属的茂名众诚公司会计温景珊及其家人一个沉重的打击，温景珊的妈妈突发脑溢血病倒住院，十多万巨额医药费和昏迷不醒的妈妈，让原本并不富裕的温景珊陷入了无限的悲痛和迷茫中。面对巨大的精神和经济压力，温景珊仍坚持工作，尤其在空调销售最繁忙的“五一黄金周”期间坚守岗位。为了不影响公司的销售工作，她白天努力工作，晚上精心照顾妈妈。忙碌的工作和强大的精神压力下，温景珊没有半点怨言和退缩，瘦小的身躯每天往返于公司和医院之中，在人生的危难中坚强地面对着家庭的困难和不幸。

这样一个瘦小女孩面对逆境的坚强和对工作的无私奉献，让我们深深地感动，她的困难更让所有珠海格力人看在眼里、急在心头。得知温景珊情况后，珠海销售公司领导高度重视，向全公司员工发出捐款倡议。5月15日，销售公司何岗总经理带头捐赠1000元，员工纷纷响应号召捐出爱心善款，短短2天时间，公司员工就捐出善款17390元。尤其让我们格力人感动的是，中山的格力经销商在得知事情缘由后，纷纷通过珠海销售公司的中山办事处为温妈妈捐出爱心善款，为处于危难之中的温景珊送上及时的关怀和支持。

5月19日，珠海销售公司林建平副总经理亲自驱车到茂名代表所有捐出爱心善款的格力人向温景珊及其家人送上慰问金，并给仍处于昏迷之中的温妈妈送上鲜花和祝福，祝愿温妈妈早日康复。

“疾病无情人有情，众拾柴火焰高”一名普普通通的格力系统的员工，其爱岗敬业和坚强勇敢面对逆境的精神，感动了无数格力人的心，其家人不幸的遭遇和困难，更是牵动着无数格力人的情，在此，让我们所有格力人一起祈祷，保佑温妈妈平平安安、早日康复。

感动格力，感谢有您！（珠海销售公司陈 志慧）