



## 让世界知道“好空调格力造”

在空调圈,格力的地位不容置疑,尽管如此,格力仍在用难以超越的核心技术全方位地稳固自身的霸主地位,让全世界知道“好空调格力造”。

### 变频空调:蝉联市场年度双料冠军

据统计,2012冷年,格力变频空调以累计销量1266.40万台稳居第一,占行业变频空调总销量的40.63%。不得不说,中国变频空调市场开始呈现“一枝独秀”的产业格局。格力变频空调再次毫无悬念地胜出,蝉联2012冷年的市场销量、市场占有率双料冠军。

业内专家分析,格力能够在变频空调销售中取得绝对优势,是由于格力自主研发的1赫兹变频空调受到市场的高度青睐所致。家电产业资深观察家刘步尘也将格力变频空调后来居上归因为“技术主导型企业的后劲所在”。

据了解,格力和同行企业的最大区别,在于格力多年来一直将科技研发与产品创新置于最高战略位置,格力多年保持中国空调行业“研发投入最大”、“研发人员最多”:2011年,格力用于空调相关技术研发的费用投入超过30亿元,2012年则更多。

格力也是国内唯一掌握1赫兹变频空调核心技术的企业,其低频控制技术已超越变频技术最为成熟的日本。日本变频空调能实现的最低频率为8赫兹,国内大部分企业能实现的最低频率是10赫兹—30赫兹,格力1赫兹变频技术,将变频空调技术推

至业界最高水准。

刘步尘表示,单纯的“营销主导”型企业可能一开始在宣传上占先,但从长远看没有出路。而“技术主导”型企业,其产品随着在市场的深入,会越来越受消费者追捧。

2011年,格力1赫兹变频技术开始向全线产品普及,市场畅销的U系列、V系列、Q系列、睡梦宝II代等新品均采用了1赫兹技术,由此产生了强大的产品竞争力与品牌拉力。

2012年上半年,无论是变频空调市场,还是整体空调市场,均出现不同程度的下滑,但依靠科技的力量,格力仍然增势喜人。据格力电器发布的2012半年报显示,报告期内,格力电器实现营业收入483.03亿元,同比增长20.04%,净利润28.71亿元,同比增长30.06%。

### 中央空调:向世界第一发起冲击

近年来,中央空调发展迅速,越来越多地进入消费者家庭,目前主流空调企业均已进入中央空调领域,市场竞争日趋激烈。中央空调对技术的要求比普通民用空调更高,消费者一般是收入及文化层次较高的群体,这个群体的品牌观念强,更重视技术与品牌,因此,中央空调被认为是“强者的游戏”,属于二、三线品牌的机会越来越少。

据悉,格力开发的高效直流变频离心式冷水机组,是全球首台双级高效永磁同步变频离心式冷水机组,综合能效比高达11.2,比普通离心机组节能40%

以上,是迄今为止最节能的大型中央空调,是中国中央空调领域最有价值的重大技术突破。

业界普遍认为,已连续7年位居空调全球第一位置的格力,最有希望率先冲顶中央空调冠军宝座。空调产业是一个协同性很强的产业,技术相关性决定了格力更有可能实现中央空调市场突破,向世界第一冲击。

### 空气能热水器:市场份额升至第一

作为业界实力最为雄厚的空调制造企业,格力拥有的深厚技术积累和市场积累,奠定了其在空气能热水器制造领域的先发优势。

格力是国内最早空气能热水器研发、制造和销售企业之一。传承格力空调的核心科技,格力空气能热水器产品,凭借着良好的产品技术、稳定的产品性能、优异的售后服务,迅速建立起市场口碑,深受消费者青睐,现已成为热水器行业领先产品的代表。近年来,格力继“恋”系列立式空气能热水器之后,又向市场推出了名为“爱沐”的壁挂式空气能热水器。该机独具九大核心优势,一经面世就得到了消费者的热烈追捧,相关创新技术及设计理念更是被不少业内人士称为“空气能热水器的设计标准”。

格力依托在产品研发、销售推广上的大幅度投入,蓄势待发,上半年优势明显表现出来,依托稳健的销售体系,空气能热水器销售量一举超过美的,成为热泵热水器行业的领头羊,市场占有率达到27%。

“你的行动 中国的未来”——2012华硕大学生IT科普志愿者在行动!以我知识,哺我家乡,华硕大学生IT科普志愿者行动一直致力于科普惠农,志愿建设家乡,回报父老乡亲。



## “你的行动 中国的未来”

### 2012华硕大学生IT科普志愿者华东站行动纪实

2012年暑假期间,来自上海、浙江、江苏、安徽各个高校的231位学子,不畏炎炎酷暑,不惧旅途艰辛,从郊区到农村,从学校到社区,毅然奔赴在志愿者的第一线。他们坚信,通过向家乡父老传授IT科普知识,并带领大家进行动手操作和实际演练,使IT科普知识真正播撒并且扎根在社会最基层,一定可以改变中国社会和农村的未来。

通过5月的志愿者招募,7月的志愿者讲座及培训,以及出发前的志愿者动员大会。从7月中旬开始,来自华东四地的大学生们分赴各个乡镇和农村,为当地的学生、居民以及农民朋友们带去电脑科技的知识,消除他们对电脑的陌生感,了解电脑的广泛用途。志愿者在当地的15个日夜,白天教授电脑知识,陪孩子读书画画玩游戏,晚上用电脑为百姓播放电影、视频,为大家带来了欢乐和希望。

时至8月,奔赴各地的志愿者们相聚于上海慈善基金会,共同参加了“当代大学生责任感与使命感传承和公益创业”专题报告,并分享了暑期华硕志愿者的经历和趣闻。对他们来说,短短两周的志愿者行动虽然已经告一段落,但志愿者的精神将不断持续下去,华硕IT科普图书室即将在山东沂蒙山区

成立,这是志愿者努力的成果。同时华硕IT科普志愿者活动,也为莘莘学子们提供了一个自我能力锻炼与实践的平台,同时增强了他们的社会责任感和历史使命感,成为一个真正对社会有用的人。

我们不可不面对的一个现实——哺育我们的农村正在逐渐凋敝。期望更多有理想有责任的大学生加入到华硕志愿者的队伍中来。正如活动主题“你的行动,中国的未来”一样,志愿者们辛苦的付出和踏实的行动,正是用自己的双手打造,属于华硕大学生IT科普志愿者的,属于每一个有理想的大学生的,属于我们亲爱的祖国的,最光明的未来!

### 队员感悟

农村的孩子对色彩有一种天然的想法,他们的作品让我们惊讶。小金富告诉我们一个答案,暑假他一个人放羊,躺在草地上望着天空的云彩,那就是一个大画板,各种色彩的图案任你想象。原来大自然是他的第一位美术老师,满怀淡淡的忧伤想象一下,那是多么纯真的童年啊!

上海理工大学秦铭

俞婷

# 大牌集体降价,全品类5-8.5折起

## 9月29日,国美低价团购引爆十一家电消费

9月29日,国美以新街口店、大桥南路油运大厦店作为主会场,全市13家门店同时启动“9·29大型团购惠”活动,以此作为开启整个十一促销资源的闸口。国美全部十一资源倾城泄洪,盛惠市民。

### 9月29日,抢实惠家电,去新街口和大桥南路

9月29日,国美电器新街口店引爆年度最高让利的一次团购专场活动。据了解,此次团购是国美在十一前夕举行的大型普惠行动,其力度之大、规模之大、活动之丰富,均为年度之最。

团购现场,大牌家电集体让利,全品类5-8.5折起。其中,小家电、厨卫、数码全场5折起;彩电、手机、联想电脑样机全场6折起;冰箱、洗衣机和空调,全场7折起。

团购当天,消费者不仅能够享受到国美所有的十一特价商品,同时还可以参与国美套餐活动、赠礼活动、财富增值计划等十余项大力度优惠活动。购物即有机会赢取电压力锅、小冰箱等精美又实用的礼品,还有机会赢取液晶电视或IPAD、IPHONE4S等时尚好礼。

9月29日,著名主持人大聪、薛子将亲临国美电器大桥南路油运大厦店参加团购活动,和现场所有消费者一同体验国美低价。

团购活动中,大聪和薛子会和消费者一起,现场向国美砍价,只要国美工作人员一松口,不管多低的价格,当即成交。国美电器大桥南路油运大厦店部分参与团购活动的电器商品,也将以零利润销售,从而给消费者带来更多的购物惊喜。



### 特价机型超过3成 最高降幅达50%

据悉,在今年国美采购的200亿元的资源大单中,厂家直供的特价机接近3成,南京国美给出的最高直降幅度达到50%。这些特价机涵盖大量畅销型号和潮流新品。包括彩电、3C在内的全品类电器均有不同程度的价格下调。

在彩电品类,国产与合资品牌将在国美上演年度大战,32英寸、40英寸、46英寸、52英寸液晶电视的价格较去年十一均有大幅下调。部分品牌的63英寸、65英寸等超大尺寸平板的价格降幅达15%-20%。同时,数码相机、数码摄像机、手机、电脑等3C产品也有高达千余元的直降。

今年国庆期间,受旅游消费市场的带动,3C商品全面热销。为了

满足广大消费者的购机需求,南京国美大量采购时尚、畅销的数码相机、手机、电脑等3C产品,以大单资源,全品类让利消费者。

“新、奇、特、全”是此次国美采购3C商品的特点。“新”主要是指这里的款式新,国美以消费者的需求为导向,积极对产品进行更新换代,在十一之前,对产品的种类进行全面的更新;“奇”主要是满足消费者个性化需求,为年轻群体设立了“奇”机区;“特”是特别、特殊,在此次国美3C采购大单中,有大量国美独家销售的机型;“全”是指囊括了所有的手机、电脑、数码品类,消费者想要的一定能够找得到。

### 再度联手银联 最高让利超千元

作为最长的假期之一,每年国庆长假都会成为家电零售市场最

火爆的销售旺季。为了抢占黄金周市场,各大家电卖场开展了各具特色的促销活动。黄金周期间,国美将整合全国300多家银行以及上千家供应商,为消费者以行业最低价购买家电提供便利,其间单品最高让利可超千元。

国美电器相关负责人告诉笔者,中秋国庆黄金周期间,消费者使用银联卡(卡号62开头,卡面仅有银联标识,包括借记卡、信用卡)在国美门店刷卡购买电器,可选购100款银联客户专享机型及特价机。除此之外,传统及厨卫家电、3C家电、小家电在最低成交价达到一定数额后再抵扣100元(每台限用一张)。

据了解,国美与银联共同推出的近百款特惠商品是银联用户的专享活动,消费者只要刷卡购机就可享受到国美的专享低价,最

高优惠幅度超千元。此外,消费者在用银行卡购物过程中,还可凭发票领取刮刮卡,有机会获得4999元的免单大奖。

从8月底开始,国美就陆续与各大品牌供应商签署200多亿元的采购协议,以大单采购拉低产品价格。为了更大程度让利消费者,国美还特别联合中国银联,消费者在以行业低价购买产品的同时还可以享受到银联刷卡带来的额外优惠。

国美集团高级副总裁宿献华表示,作为家电零售行业的领导者,国美很早就开始寻找一条促进消费、实惠全民的新促销模式。今年十一黄金周期间,国美不仅与上千家供应商达成了投入业内最大规模促销资源的协议,同时通过与银联的深度合作将最大限度地为消费者省钱。

业内人士分析,国美电器与银联实现强强联合,不仅为消费者选购家电产品提供了便利,更让消费者能够以最大程度的低价购买到家电产品,充分体现了国美的行业领先性。

另据了解,凭借行业领先的实力以及相对稳健的发展速度,国美电器近期多次获得国际权威机构的认可。在由(ABAS)亚洲品牌测评体系专家系统委员会评选的“2012亚洲品牌500强”榜单中,国美电器作为唯一的家电连锁品牌入选,同时还获得“亚洲(行业)十大公信力品牌奖”;而在由睿富全球排行榜资讯集团与北京名牌资产评估有限公司联合发布的中国百强品牌价值榜中,国美电器以661.26亿元的品牌价值上榜,成为唯一入选的中国家电零售品牌,这是国美电器连续第三年位居中国家电零售品牌价值榜首。