

共倡企业责任 落实节能补贴

家电零售企业在行业里面一直在承担推广节能产品的主要责任。节能惠民工程如何去有效地推广和落实,作为商家,除了内部加强监管之外,更多的是要加强推广,使得这项利国利民已的政策可以发挥最大的效益。



湖南苏宁电器
总经理 夏卫华

每次参加三湘都市报组织的会议都很有收获,并且每次都能把收获的影响力转化为生产力。三湘组织“节能领跑,两型三湘”的活动,把综合力量和政策的力量、供货厂商的积极性、商家三种力量综合在一起,通过媒体的传播力,实施后会为很多消费者带去真正的优惠,真正实现节能、惠民。



步步高集团
委书记、副总裁
陈志强

作为零售服务企业,我们要做好宣传推广工作,在商品的引进、主推、陈列上,把节能产品放在最重要的位置;做好销售工作,大量引进符合国家节能标准的家电产品,满足市场的需求;做好服务工作,要讲解好节能产品,做好产品售后服务工作,让厂家、商家、媒体一起来把节能补贴工作做好。



通程电器
副总经理 田刚

我们承诺,格力将在空调行业中起带头作用,保证将补贴款一分不留直接送到消费者手中,全力支持国家节能惠民工程补贴政策的实施。我们呼吁,家电制造业要真正理解节能惠民政策的含义,并利用此契机,提升企业自身产品的级别。



湖南格力电器
副总经理 张平

国家节能补贴政策的出台,既是对家电行业、家电企业的利好,也是一种压力。美的2008年9月推变频空调以来,今年首次把变频纳入补贴行列,美的空调全直流变频空调省电59%,产品站在行业领先水平,今后美的也将坚定不移地推广节能技术产品。



湖南美的空调
市场部长 王宇



狄更斯说,这是一个最好的时代,这是一个最坏的时代。

这也是一个纠结的时代。前几年风光大好的家电行业,在国家政策退出后陷入“寒冬”,这时,一个革命性的政策酝酿出台。

它的出台,代表国家的一种姿态,促使生产企业转型升级、家电产品更新换代,同时激活日趋“沉默”的消费市场。

6月14日,由三湘都市报、华声在线联袂召集的“节能领跑 两型三湘 三湘节能惠民工程启动仪式”开讲,22个品牌的相关负责人,在长沙共同探讨“能效领跑者”的喜悦,承诺一同营造一个环境友好型、资源节约型的社会环境。

谈笑中,忆苦思甜,有喜、有怒、有期、有忧。

挥手間,运筹帷幄,有进、有退、有攻、有守。

在这里,见证了湖南家电行业在“领跑者制度”推动下跳出最强音,在思想的激荡中奔跑前行。

可以预见,可以畅想。不久的将来,“能效领跑者”将促使企业焕发新颜,带动市场迈向节能环保,同时使节能环保意识深入人心。

■本版稿件采访
记者 刘玲玲 杨刚 杨迪 吴林
见习记者 邓倩 实习生 彭阁 陈橙
本版图片均由
记者 武席同 童迪 摄



湖南海尔工贸
市场部长 赵雷

自5月16日国务院确定节能补贴政策以来,海尔迅速行动,已经准备充分好了。海尔希望能和各位一起,将国家节能补贴政策落到实处,真正服务每一位消费者。



湖南志高空调
副总经理
杨庆锋

自新一轮节能惠民工程启动以来,志高空调共有1106款型号中标,入选补贴目录,高居行业榜首。我们将把最好的空调带给三湘的父老乡亲,让他们生活得更加美好。



湖南创维彩电
市场部长
卜德法

国家节能补贴政策出台后,创维第一时间成立了节能办公室,组织一个专门队伍来负责节能惠民补贴。同时我们也从产品的型号上和终端组织上做了梳理。这是我们正在干的事。节能补贴只是家电长跑中的一个“红牛饮料”而已,从长远来讲,我们要利用这个“饮料”让我们的群体更加庞大。



湖南格力中央
空调总经理
吴小云

格力空气能热水器在这次招标过程中拔得头筹,第一批15款机型全部中标。我们承诺,消费者在购买格力空气能热水器时,不但能享受到国家的补贴,厂家也会大幅度让利,让消费者享受到今年最大的一次让利。



华帝湖南营销
中心市场经理
葛曼

国家惠民补贴政策真正做到了让消费者买我们的产品后,不仅能领到补贴,而且能在每一年的燃气使用费上感受到实惠,同时在环境上,也减少了碳以及有害气体的排放量。

(排名不分先后,以上为部分发言企业代表观点摘登。)

从1家店到48家店,8年126亿销售额

苏宁入湘8年书写商业传奇

天时,天行健自强不息;地利,地势坤厚德载物;人和,筹帷幄合赢未来。

12城,48店,126亿销售额,1200万件商品安全装配,400万家庭幸福生活……从2004年到2012年,8年内,湖南苏宁电器一路扶摇而上,巅峰拾级,以领袖姿态矗立于三湘大地。从实体店到电子商务;从电器零售到综合商业;从全国领先到世界100强;从韬光养晦到书写奇迹……

6月14日,湖南苏宁电器有限公司总经理夏卫华总结8年来的成就,他说:“苏宁电器的崛起与跨越,这是科技的进步、管理的创新,更是文化的支撑、战略的伟力。”

回眸:辉煌浸染潇湘地

2004年,苏宁强势进驻三湘大地,开始书写传奇华章。从1个地区到12个地区,连锁发展以破竹之势;从1家门店到48家门店,一跃成为湖南省门店数量最多、销售规模最大的家电连锁企业;从“夹缝求生”到高屋建瓴,直至成为三湘消费者家喻户晓的品牌。

目前,湖南苏宁在长沙及地级市,知名度已高达95%以上,首位提及率达60%以上,市场占有率达40%以上。这一巨变,苏宁仅用了8年的时间。

“这和苏宁电器始终扎实运营,稳步前进,一步步夯实基础,时刻精准把握市场运行脉搏分不开。”夏卫华说,8年来,从集团到大区再到门店,都积极借鉴国内外大型商场的经营理念,博采全球家电品牌精华,从经营规模到品牌阵容,从购物环境到专业服务,苏宁王者之气历久弥新。

领袖:一腔豪迈书芳华

纵观十多年市场演变,证明了只有厂商之间结成合理有利的战略联盟,家电市场才能日趋成熟,建立起良好的市场秩序。作为倡导者与先行者,苏宁电器起到了不可替代的作用。8年来,湖南苏宁在集团总部的引领下,已与600多家供应商建立了稳定的合作关系。

2011年12月,湖南苏宁于衡阳召开湘南战略发布会,在湘南地区先声夺人,全力进军二三级市场强有力的号角

吹响。继湘南地区之后,湖南苏宁还会把湘西、湘北列为二三级市场战略地区。夏卫华表示:“2011年是苏宁电器的新十年元年,未来十年苏宁的目标是比肩全球一流企业,成为国际化的世界级企业,这是一个新的目标,更是一个新的挑战。”

纵横:踏云而上入蓬莱

5年,覆盖88个县,总门店120家,销售额超过80亿元……这是湖南苏宁对未来5年的规划,这更是一种对占有湖南家电市场胸有成竹的自信。

“到2016年,湖南地区销售规模将突破80亿元。”夏卫华坚定表示,今年湖南苏宁还将实现地市全覆盖,实现完美收官;五年内,湖南苏宁将辐射95%的县城;到2020年,湖南苏宁要开店200家,实现150亿的销售规模。

每一个天文数字的背后都意味着湖南家电市场记录的改写;而每一个记录的改写,又意味着苏宁正在领舞湖南家电市场,书写一段新的商业传奇,印证行业不可复制的影响力。

■记者 杨迪