

爱高出一切尘世的考虑,满意的小屋胜于无情的宫殿,爱之所在,一切俱足。

——狄更斯【英国】

爱是品味

万物皆有枯萎时,惟有爱永世流传。

生于古希腊神话的爱神伊洛斯,美丽女神阿佛罗狄忒之子。他,让无数人懂得爱,也让无数懂爱的人收获了爱,或感动、或幸福。这位诸神中最美的神,在所有神和所有人的怀抱中舒展肢体,降低他们的理性和智谋,使宇宙布满感性的温柔和生殖繁衍的力量。

玉树的悲怆让我凝重、让我凄惶,更让我悲悯。生者的渴望让我憧憬、让我行动!我终于相信那个诞生于人类童年时代的永恒的信念:爱,的确是需要用心去品味的!因为爱的极致内涵,就是深沉、深刻和凝重的!

逝者已矣,生者前行!大爱无垠也罢,小爱温馨也罢,这一刻,我们都在用心品味,品味一个同样温馨的字眼:家!

国家,家庭,离不开一个“家”。家,是爱的港湾!有爱的地方就会生长出家。握一个手,感受一下心底的那份至醇的柔和,我们阔步前进,为了我们的家!

■文 王泽湘

爱神之恋

爱,高出一切尘世的考虑

A 掀起反响最强价格风暴

连续14年国内销量第一、连续5年世界销量第一;进入三湘大地10年时间,占到湖南市场销量的三分之一还多,这便是消费者耳熟能详的世界品牌格力空调。对空调行业绝对的霸主格力而言,本没有必要先发制人主动降价,可格力为何放弃了以守为主的策略,4月份掀起了历年来首次声势最大、规模最盛、反响最猛的价格风暴呢?

B 格力俨然行事缜密的中年人

“不得不承认,格力即使不做特惠活动,也有100%的把握完成销售任务。”湖南格力电器总经理姜北坦陈,国内家电行业目前的竞争格局可谓惨烈,格力也看惯了品牌间的争斗,素来以防守为主排斥价格战,此次主动掀起价格“巨浪”,其实是从行业龙头老大的角度出发。

“目前行业无序的竞争现状让我们焦虑和担忧,在格力看来,这次价格风暴并不是单纯的价格战,也不是促销战,而是一场事关行业全局、大规模、全方位的‘扫荡战’。”姜北打了个形象的比喻,如果把市场上的品牌比作一个人,那么格力就应该是个心智成熟、行事缜密的中年人。

C 不降则已,一降到底

“可以肯定地讲,格力此次价格战役的背后,其实还是品质战、服务战、责任战。”姜北说。

不降则已,一降到底。实现在品质保证基础上的低价格,用价格、品质、服务三把利器重创不负责任者,维护消费者利益,这正是格力此番一出手便改变行业格局的杀手锏。



《玛尼菲卡特的圣母》

名画家波提切利的作品。画中“玛尼菲卡特的圣母”兼具两种秉赋,既像一位善良的民间女性,又具有女王式的严肃。格力空调,用他20多年的专业品质和举世震撼的业绩,在无数的普通消费者中树立起了女王般的形象。

大爱,这世间最奇妙的事物,让人无限憧憬、心驰神往。在通往爱的道路上,艰苦与甜蜜同在,最终属于用心付出的人。作为国内空调行业的领军企业,格力以先进的技术、一流的品质、强大的服务体系为消费者用心付出,获得了与消费者超越尘世的爱恋。

世界名牌 谁与争锋
完美变频

青海玉树爱心传递

——格力党员在行动

玉树地震,震惊世界!我们能表达的不只是同情的眼泪.....
那带着惶恐眼神的父亲,紧紧接在怀里的小孩;那9岁的娃儿,
拼命用手掘出被埋的奶奶.....
这样的镜头,总能揪住我们的心,令人潸然泪下。

好空调 格力造

爱心行动

格力情系青海玉树地震

格力电器向青海玉树捐款1000万元

格力电器湖南公司党支部,率先向灾区捐款10万元!

并在4月24日~5月3日活动期间

凡消费者购买格力节能惠民空调一台	由格力湖南公司相应捐出5元
凡消费者购买格力“完美变频”空调一台	由格力湖南公司相应捐出20元

本次活动格力湖南公司计划为青海玉树灾区筹措爱心善款50—100万元人民币,活动结束后第一时间将筹措爱心善款汇至青海玉树。

变频引擎
完美变频,就是格力

国内唯一自主研发核心技术,
拥有十大变频核心技术,
掌握核心技术,才能做好空调!

全国大抽奖

凡2010年4月24日-5月7日期间购买任意一台格力空调,均有机会获得以下大奖(全国范围奖项设置) 活动详情请登录格力官网(www.gree.com)

特等奖 100名: 格力1p变频睡梦宝空调一台
一等奖 200名: 格力1p变频金刚空调一台
二等奖 300名: 格力1p变频谦者空调一台
三等奖 400名: 格力1p凉之莫空调一台

买完美变频 选格力空调

品质赢得全球信赖 买好空调 当然选全球销量冠军