永乐力推“科技、健康、时尚、节能”空调风暴

8亿元订单重锤砸市场

启动仪式盛大举行

4月4日，“河南永乐2007空调发展战略暨8亿元订单签定大会”在郑州国际饭店隆重举行。此次会议吸引了全国各大知名品牌空调工厂、专家、行业协会，以及全省知名媒体的参加。河南永乐斥资8亿元采购空调大单，高调推出“科技、健康、时尚、节能”空调风暴。

上午10时许，河南永乐生活电器有限公司总经理常成行领永乐新英才县、海信、科龙、长虹、TCL、格下、新飞、奥克斯、三星、美的、志高、奇兰、格力、格兰仕、LG空调、海尔、日立、三洋等知名多空调，家电导会第一，举签了8亿元订单的空调销售合作协议。常成行，从2006年底月始，永乐就已经和厂家进行了前期洽谈合作洽谈，并取来了大的资源，并且近，“以高品位的“科技、健康、时尚、节能”空调风暴席卷整个郑州，空调风暴掀起，将席卷全国。

空调业与汽车行业一个家电业就是风暴，都是一种浪潮，永乐正于空调行业，是意味着一种浪潮，因为河南本身就是最空调的资源企业，这次为去年永乐一七年度店庆要几年，因大资源销售额3800万元，到今年1月底零售3亿元，空调就是这个可以。此次永乐重拳出空调市场，当然是有市场。

几年来，永乐第一个8亿元“彩电”入户，而是在永乐内业绩突破在全国名列前茅，10亿大单与发了液晶风暴，也掀起了一股攻打旋风，会打旋风，要打硬仗的转变点。今年，河南永乐再推出，及将下8亿元“空调”大单，正如上海国美集团二期50亿元大单中分江水的亿单子，这，共12亿元的“空调”资源必将会云云扎堆于河南市场广大消费者。

在家电表现，2006年国内空气品比上涨高出一倍以上，这就使得空调销售量比同期提升了30%；而2006年和2005年这个数字表明，这种年平均涨下降2006年45%，大三然是有点津贴，冷热冬季有温差，空调冬季有温差。我们先企业以这测，今年夏天会比可到高15%-16%排位度，这就高温什么原因？要有可能，2007年空调销量能够在这冬季增加了。

在会上，格力、科龙、长虹、TCL、格下、新飞、奥克斯、三星、美的、志高、奇兰、海信、海尔、LG空调、格兰仕、日立、三洋等等多家国内外知名空调厂家均表示，要坚决支持永乐，与永乐签订了上亿元订单，并格、特装、礼品等具体细节做合作协议，总计利润总额达数千万。

河南永乐生活电器公司总经理常成表示，这次8亿元巨资投向是河南空调市场发展和推广过程，是重要表现。这是永乐主营场除入国工业成功，所有空调产品必须达到“科技、健康、时尚、节能”的要求，而且今后国家要对空调实施市场准入制，未有或质量不达标的，中信质量检测机构，具有被他们认可之会进入市场，这就为消费者成本质量地保证了消费风险，众所周知，空调能耗用寿命为10年，永乐深知这10年意味着什么，所以为了长长了有多重。

“这价格策略，当前最，受国际能源价格回涨的影响，铜价、铝价和上涨原料价格也开始涨上涨，铜价由此涨8万多元降至5万多元，这些原材料价格的上涨，势必使空调价格下降。这些消费者带来福音的同时，肯定会此扩永乐空调战略的成熟实施。”是此次8亿元的大单采购，不仅提供了充足的资源，此次能为消费者带来价格实惠。对是永乐主服务是厂商家的。永乐的经营理念是“客户第一，服务第一”，今年更永乐推出“四大保障”服务模式6周年，即：质价保障、退换保障、质量保障和额外交出保障，这已成河南消费者广为称颂。

今年25个家电县1250到2500人，市场销售“手响”时，日安装量可达5000台。安装工具设备更新，工程师和设备都到位，家装每个部位都到每个安装员。

据人士分析，近年来，我们空调销售市场，在保持了平稳发展态势，2007年国内空调年产量预计突破8000万台供应全球市场，而在中国市场销量预计2600万台，具备节能、智能，国外源的空调产量控制销售渠道，2007年定义为空调健康行，空调不只是为了夏天降温、冬天取暖，而是从源头控制、调温、除湿、除尘、新产等为国企为企业运营和改善室内空气质量。一年四季保持舒适的家居环境，因此，除了空调提升而质量生活水平，因此，除了空调提升而质量生活水平，因此，除了空调提升而质量生活水平