

年产50万辆电动车建设项目在郑州(国家)高新技术产业开发区奠基

“森地”巨舰 隆隆起航

7月18日,“森地”年产50万辆电动车建设项目在郑州(国家)高新技术产业开发区奠基,至此,豆蔻年华的“森地”进入“厚势”布局:战略纵深,勃勃可期。

“森地”电动车是国内较早、中原最大的电动车研发生产企业,是省内电动车行业唯一的免检企业,“森地”电动车获河南省著名商标,产销量多年来一直名列国内前茅。“森地”在高科技、新技术应用领域方面常为先锋,“森地”最先在电动车上试用EABS线性刹车技术,使刹车更平稳舒适;最先将能量回收技术应用到电动车上,同西安交大联合研发的“超芯王”获得专利证书;与中国电动动力控制研发中心共同开发研制的“悍马”一代、二代、三代、四代直到现在的M8系列电机,其节能效果和性能引起行业轰动,家家效仿;在电动车轮毂方面是唯一一家采用T6(热处理)处理技术的厂家,变形量在

同行业属最小,行驶过程中的跳动量和舒适性、安全性在同行中属最佳。“森地”引进国内最先进的流水生产线和最先进的检测设备,如高价购进的目前最先进车架振动试验机,对车架、前叉国家规定的必检项目批批按规定数量进行破坏性试验,各级质检人员全部经过培训上岗;在售后服务方面创建“三位一体”季度巡检制,车队下乡、走访到户、电话回访、服务上门、免费项目等被业内称为“森地”模式。

面对金融危机,“森地”去年下半年起调整产品结构,加大研发投入,新推出20多个高技术含量的新品种,使生产经营形势逆势而上,产品供不应求。

“森地”公司是一家集科研、生产、销售、服务为一体的大型电动车企业。未来3年里,“森地”在做好两轮、三轮基础产品的同时,陆续将轻型低速电动汽车、电动观光车、沙滩车

等高科技含量、高附加值产品作为主攻方向,加大研发投入,引进行业领军人物,提升核心技术竞争力,向品种多元化、技术超前化迈进。预计未来5年时间,“森地”将依托郑州总部通过并购、收购、重组等手段在天津、南京、无锡、宁波等地完成新一轮的产业布局,届时销售规模可达50亿元。

“森地”郑州总部新的生产基地奠基仪式在郑州(国家)高新技术产业开发区举行,该项目建筑面积10万平方米,建设投资1.1亿元,设备投资3000万元、流动资金和其它6000万元,总投资约2亿元。项目完成后预计年销售收入可达10亿元左右,实现年利税7500万元左右。

我们期待着“森地”给我们消费者提供更好的产品、更好的技术、更好的服务、更好的实惠、更好的方便出行工具。

李无双 李红卫

董明珠:没有精品的企业是丑陋的

没有创新的企业是没有灵魂的企业,没有精品的企业是丑陋的企业,没有核心技术的企业是没有脊梁的企业,必须要打造自己的品牌,拥有自己的核心技术。格力总裁董明珠就“企业靠打价格战,而不靠创新”话题发表自己的见解。

张近东:躲到防空洞都会有人找我

有不同的人出来要暗战张近东,所以你说我还会寂寞吗?我想寂寞,我躲到防空洞里也会有人找我。我不找他们,他们也会找我的,所以我不寂寞的。苏宁电器董事长张近东就媒体的“在2003年、2004年做家电报道时,大家都会提到家电四雄,真正的老板就剩下您一个人,是否感到很寂寞”时如此坦言。

刘棠枝:不会将价格转加消费者

消费者已经形成了价格下降的心理预期,即使上游面板涨价了,整机企业也很难简单向消费者转移价格上涨。我们一方面通过内部创新,加快新品的推出,另外,则是提高管理效率,内部挖潜节约成本。创维集团中国区营销总部总经理刘棠枝就“对于目前上游液晶面板价格上涨,给下游整机厂商带来了很大压力”这一说法作出回应时坦陈。

姜勤俭:没有技术的企业就会挨打

随着平板国产彩电占了80%,我们的优势有所弱化,应该说创新上没有抓住,这方面是有点问题的。大家面向竞争市场终端考虑的多,但是对于核心竞争力的提升,就是技术研发考虑的还不够,就是说,没有技术,总是被动挨打。工业和信息化部副部长姜勤俭就“增强自主创新能力,提高工业产品质量”回答提问时如是说。

格力“省出一座中型电厂”

“同样的制冷效果,格力面向普通消费者的高效节能空调,耗电量只有普通空调的一半。”在珠海格力电器股份有限公司的展厅,格力电器总裁董明珠对记者说,今年6月在格力空调200万台总销售量中,一、二级能效比的高效节能空调达60万台,仅此一项,综合节能效果如同省出了一座中型电厂。

在国家发改委公布的第一批“节能产品惠民工程”高效节能空调器推广19个空调品牌1140个型号目录中,格力空调以269个型号独占鳌头,成为入选数量最多的企业。

记者在国美、苏宁、永乐和五星家电卖场了解到,市面上许多格力产品已经贴上了代表

“节能惠民工程”的“人形标志”。在珠海卖场里格力“绿满园”(二级能效)26机原价3230元的售价降到2490元,原价9730多元的“王者之尊”(二级能效)50机标价仅6950元,与普通空调售价相差无几。

“过去一、二级能效比的高效节能空调省电但价格高昂,普通空调耗电耗能但价格低廉,消费者总是在两者之间很难作出选择。格力坚持自主创新,掌握核心技术,利用规模化优势,打破这种定势。”格力电器新闻发言人望靖东说。仅2008年格力科研经费投入超过10亿元,2800多人的科研队伍80%以上都承担了“高效节能”与“环保”方面的科技公关项目。截至2009

年2月,格力已通过国家节能认证的产品达830个,无论是总量还是单品类数量,均高居行业榜首。

据悉,珠海格力电器股份有限公司是目前全球最大的专业化空调制造企业之一,2008年产能达到2700万台(套),产品销往200多个国家和地区,全球用户超过8800万。

目前,格力承担的国家商务部“采用自然环保工质R290(丙烷)研发高效节能空调器”项目,已经通过了中国家用电器协会组织的专家组验收,并达到国家一级能效水平和欧盟安全标准,一年即可节约费用10亿元以上。

晚报记者 李无双

苏宁上市五周年升级回馈 三省十天百店联袂盛典

经过一周的紧张筹备,苏宁电器上市五周年升级回馈暨河南、湖北、湖南三省首度联袂盛典将在本周末正式拉开帷幕。据河南苏宁电器有关负责人介绍,盛夏7月,黄河岸、长江边、湘江畔同期共举区域联合活动还尚属首次,所以,苏宁电器对此次活动的组织格外重视,在货源筹备、促销资源整合以及服务培训方面都做了充分准备,包括热门电器空调、冰箱、手机、数码、电脑在内的全品类将携手出击,盛宴中原。



三省联袂盛典 全品共举盛宴

在本周苏宁上市五周年升级之际,苏宁电器华中三省——河南、湖北、湖南启动三地联动,共举“十天百店,赢响华中”回馈盛典。据悉,这是苏宁电器华中三省首次启动联动促销,从而发挥地区之间的联动效应,这也标志着苏宁电器品牌在华中区域影响力的进一步提高增强。河南苏宁电器有关负责人也表示,苏宁河南、湖北、湖南三省首度携手联动是借上市五周年进行一次新型营销模式的尝试,要通过联动合作,实现地区之间的资源整合,信息宣传相互强化,充分发挥1+1>2的联动效应和优势,货源优势、让利优势、服务优势将全面凸显出来,消费者的获利空间也将大大扩展,有利于刺激消费,短期内拉动销售。

据悉,苏宁华中三省联袂促销期间,包括彩电、空调、冰箱、洗衣机、生活电器、手机、数码、电脑在内的全品类电器将共同出击,实施全品类特惠盛宴。大量新品、畅销品和特惠机型上市热销,除了在价格上进行下拉调整之外,赠礼和返现同样力度不减,比如,在此期间购买空调、彩电、冰箱、洗衣机、烟机、灶具、热水器、消毒柜满1000元即送150元礼金券,满3000元可送400元礼金券,5000元及以上可获得600元礼金券的优惠,优惠力度明显,如当天购买多件

商品,此种优惠方式则非常划算;如果不参加返券,想要加赠礼品的话,那么就可以参加赠礼的活动。依台阶不同可以获得滚筒洗衣机、电冰箱、豆浆机、电风扇等精美礼品;选购手机、数码、电脑产品,同样可以获得多重礼品,东方金柜KTV两小时免费欢唱券、开水煲、电风扇、数码相机优惠畅享。

全城共贺兴华南街店一周年店庆

在苏宁上市五周年三省联动之际,河南苏宁电器优质门店之一兴华南街店本周也将迎来一周年盛大店庆,店庆期间自然少不了回馈促销。据介绍,苏宁电器兴华南街店一周年店庆将于7月24日至7月27日与上市五周年升级盛典同期开幕。苏宁方面针对店庆的前期筹备工作已于上周全面展开,据了解截至7月24日18:00,到苏宁兴华南街店或受理点预存50~200元家电购置基金,店庆期间购物即可翻倍使用:比如预存50元现金购物满1000元可抵扣100元使用,预存100元现金购物满3000元可抵扣200元使用、预存200元现金购物满5000元可抵扣400元使用,目前该活动已受到会员和广大消费者普遍热捧,参与人数较多。据悉,兴华南街店庆期间,还特别设置了抽奖活动,期间购物满500元即可参加幸运大抽奖活动。

李无双/文 赵楠/图

五星电器空调销售创旺季新纪录 本周空调特惠 全力阻击高温



近日热辣的天气使空调销售持续火爆。五星电器方面介绍,上周空调销售额比前一周增长100%以上。本周起,五星大量空调特价机全面上市,利用直降、特价、服务等方式,确保把空调价格降到最低。

1P、1.5P空调热销 占整体销售的60%

五星电器河南分部空调部负责人介绍,上周空调的销售取得了相当令人满意的销售业绩。由于天气炎热,目前购买空调的主要是“被动型”购买的消费者,因此旺销的主要是一些中特价机型,价位主要集中在2000元左右的1P、1.5P的机型上。因此一些国产品牌,例如格力、奥克斯、志高、科龙、海信等品牌机型热销。

五星介绍,近期空调销售出现持续增长主要受到几个方面的影响:第一,气候等自然因素的影响。随着近期气温的不断升高,空调势必成为许多家庭的首选电器,很多持币观望的消费者纷纷出手。第二,五星电器自身资源的投入。五星各大卖场相应增加了资源的投放力度,在价格上进行让利,各级买赠活动也十分丰富,大大刺激了消费者的购买欲望。双休日五星亚细亚旗舰店从上午开门到下午6点,系统显示短短几个小时空调销售创了旺季新纪录。

本周空调特价机大量上市

为了应对空调热市,本周五星大量空调特价机全面上市,这批空调将完全放弃利润,以进价的形式来销售。未来几天仍有高温,对空调厂商而言可谓是关键时期,所以五星在这次的资源投放力度上应该讲是空前。特别是五星的一些专供机型,在价格上绝对有竞争优势。本周在五星大量上市的特价空调,均为空调市场的主力军。价格在市场价格的基础上实现几百至上千元不等的降价。

另外,消费者在高温天气购买空调,大都属于应急购买,空调的及时送货和及时安装属于消费者最关心的问题。五星电器承诺:将优先配送、安装空调等时令电器。同时五星电器统一客户服务电话4008286666全天候开通,为消费者提供及时报修、安装预约服务,任何报修12小时内快速反应到位。据了解,为了及时地帮助消费者解决空调使用问题,五星全体话务人员在旺季前进行集中培训,全面熟悉空调工作原理及空调常见问题解决方法,力求减少中间环节,让消费者一个电话就能解决问题。

活动升级,五星再投1000万资源打造“2009热水器节”

本周五星电器热水器节热力再续,本次活动得到了阿里斯顿、万和、A.O.史密斯、帅康、美的、樱花、万家乐等广大厂家的大力支持。五星电器厨具部部长介绍:“公司对热水器节十分重视,投入了1000万的特价资源厂商联手打造本次活动。除价格的直接优惠外,活动形式多样:特价组合套餐、直降、老顾客以及送礼等,活动期间,满888元直降150元,满1888元直降250元,满2888元直降350元;赠礼方面:顾客购热水器从99元~1699元,五星准备了台扇、龙头式净水器、红心蒸汽清洗机等超值礼品。另外,凡购同品牌热水器+烟机灶具即可享受满1799元再获200元厨电购置补贴;满2799元再获300元厨电购置补贴;满3799元再获400元厨电购置补贴。”

李无双/文 赵楠/图