

更新 · 环保 · 节能

“2010年洛阳空调高峰论坛”胜利召开

一年一度的空调峰会已成为河南空调市场全面启动的一个标志，对推动中原地区家电经济的发展起着巨大的作用。如果说前10年因为“天时与地利”八方电器成为最具感召力的家电企业，那么在此后相当长的时间里，就是八方电器这支本土发展起来的队伍演奏着最强音。

为了推动空调行业的合作和发展，激活企业家的思想火花，共同探索2010年的经营模式和营销思想，今年的“空调峰会”应运而生。

3月30日下午，在洛阳牡丹城大酒店，“2010年洛阳空调高峰论坛”胜利落下帷幕，格力、美的、奥克斯、格兰仕、志高等国内知名空调厂家的领导参与了此次盛会。此次论坛包括三个主题：更新、环保、节能。参加此次论坛的空调行业精英人士对行业热点话题各抒己见，对洛阳2010年空调消费趋势及2010年度的空调发展方向更是作了深入的探讨，并结合自身品牌对2010年洛阳空调的市场战略、产品结构、服务保障、价格走向等方面进行观点阐述，就2010年洛阳空调消费市场发展达成初步共识，认为2010年空调市场将迎来更新换代的消费高峰期，这对引导市民正确购买品牌空调，以及在选购过程中应注意的事项产生重要的积极作用。



砍掉价格利润 倡导环保节能



格力空调：王真

对于此次峰会的成功召开，首先在这里对洛阳日报报业集团、洛阳八方电器表示诚挚的感谢。“好空调格力造”格力拥有全球最大的实验室和几百名工程师，不断研发新的空调生产技术，所以格力空调的科技含量是领先的，空调价格要取决于各大品牌商家的营销战略。当一个新品推出，必然会加剧市场竞争，特别是今年变频高能效变频空调新品不断推出，使得竞争加剧，且对价格产生很大影响，但是整体的市场潜力还很大。二次购买在今年会占重要比重，而二次购买往往会更注重品质。

洛阳八方是我们最为重要的合作伙伴，格力这些年来在洛阳市场取得的业绩是和八方的大力支持是分不开的，在此再次对八方表示感谢！今年，我们会继续加大在八方的资源投入，使八方的市场占有率再创新高！



美的空调：周勇

首先，能够参加此次盛会我感到非常的自豪和感动，感谢洛阳日报报业集团、八方电器长期以来的支持，并预祝此次峰会圆满成功！美的的目标就是确保空调的“王者地位”美的空调日前通过UAA北美安全认证，是市场份额最高，结构最丰富的空调，美的坚持走高能效的空调发展道路，率先淘汰二级能效空调，全力放在变频和一级空调上，毕竟竞争

最终是靠实力，一级能效空调并不是所有厂家都可以生产的。此外美的紧跟国家产业结构调整动向，率先提出十年保修，并有强大的售后服务团队。2010年空调价格方面现在很难判断，美的并不提倡价格战，竞争是要靠实力，美的能做到的是不率先提价，只可能率先降价。感谢八方多年以来对美的厚爱，在这里我表个态：“2010年美的将会一如既往地跟八方展开全方位合作，通过双方的资源嫁接共创辉煌！”



海尔空调：张忠

作为世界知名电器制造商，海尔2009年率先淘汰低能效空调，打造舒适、健康、高效、低碳的空调品牌。海尔推出的健康空调做到了热时风随人动，冷时风避人，做到智能化和人性化。然后是呼应现在的全球主题和社会热点高效低碳，海尔空调也集中在变频和一级能效空调，做到一分钟制冷、两分钟制热。此外海尔推出12种系列的空调产品，满足不同消费者的需求，并与供应商合作，改变供应模式，将品质保障再次提升，并对售后服务和保养带来方便。2010年对我们来讲是关键年，我们会全方位加大投入并与洛阳八方强强联合，使海尔空调的市场占有率达到一个历史性水平。我们有决心也有能力做到这一点。最后，在这里感谢洛阳日报报业集团、洛阳八方电器，并预祝此次会议的圆满成功。

12种系列的空调产品，满足不同消费者的需求，并与供应商合作，改变供应模式，将品质保障再次提升，并对售后服务和保养带来方便。2010年对我们来讲是关键年，我们会全方位加大投入并与洛阳八方强强联合，使海尔空调的市场占有率达到一个历史性水平。我们有决心也有能力做到这一点。最后，在这里感谢洛阳日报报业集团、洛阳八方电器，并预祝此次会议的圆满成功。



格兰仕空调：张忠

我代表格兰仕集团对此次峰会的举办方：洛阳日报报业集团、八方电器致以衷心的感谢！众所周知，格兰仕最知名的产品是微波炉，空调作为一个后起产品，在今年集团会对空调市场大力投资，其中在央视就有多达2亿元的广告投放。格兰仕的优势在于品质是绝对过关的，其中光波功能是最亮点，2010年正好处于更新换代的高潮，还有受国家政策影响，家电下乡、高能补贴、以旧换新的推动和完善加强空调的市场良好环境；格兰仕空调将紧抓机遇，通过与八方的通力合作，将我们的产品销量推向一个新峰。

格兰仕最知名的产品是微波炉，空调作为一个后起产品，在今年集团会对空调市场大力投资，其中在央视就有多达2亿元的广告投放。格兰仕的优势在于品质是绝对过关的，其中光波功能是最亮点，2010年正好处于更新换代的高潮，还有受国家政策影响，家电下乡、高能补贴、以旧换新的推动和完善加强空调的市场良好环境；格兰仕空调将紧抓机遇，通过与八方的通力合作，将我们的产品销量推向一个新峰。



奥克斯空调：李震

首先，我预祝本次峰会的成功召开，并感谢洛阳日报报业集团、八方电器给了我们各品牌一个沟通的平台。奥克斯空调从一开始就定位很高，起步就定在三、四级能效以上，现在也主销一级能效的空调，一级所占的比例达到80%~90%，奥克斯空调目前对自己的品牌提出了更高的要求努力打造高品质的品牌形象。奥克斯坚持不打价格战，坚持跟着市场走，但也不放弃低价促销，现在相对较淡的季节多做促销活动可以减轻旺季的销售压力。2010年在宣传方面，我们会更多地走动宣传路线，做到动态宣传与平面宣传的结合。

奥克斯坚持不打价格战，坚持跟着市场走，但也不放弃低价促销，现在相对较淡的季节多做促销活动可以减轻旺季的销售压力。2010年在宣传方面，我们会更多地走动宣传路线，做到动态宣传与平面宣传的结合。



志高空调：谢忠

志高空调本着务实诚信、不炒作概念的原则，坚持紧跟国家政策，近年来发展迅猛，一级能效空调占有比例达到90%，并首先打出一级能效五级的价格，真正做到零成本、最务实、把国家政策的优惠切实地给到消费者手中。空调目前正处于更新换代的高峰期，加上房地产的带动和国家惠民补贴的延续，我们非常看好今年的空调市场，我们也做好相应的服务保障。洛阳市场对我们来讲至关重要，在这里由衷感谢洛阳日报报业集团、八方电器举办的此次峰会，我们会积极地与八方合作再创佳绩，获得厂商双赢。



海信空调：张忠

海信是中国变频控制标准标准的牵头制定者。海信推出的“一键双模、绿色无氟、全程节能”的双模无氟变频空调，在业内独创“高效省电”和“长效节能”两种运转模式，实现在变频节能的基础上再省电20%以上。多年来，海信空调始终坚持“技术立企”的原则，不断在节能、环保等技术上力求突破，迄今为止已连续13年夺得国内变频空调销量冠军。我们非常看重洛阳市场，虽然前期在洛阳存在诸多不足，但是我们相信2010年随着我们加大市场的投入，我们会在洛阳市场斩获一片新天地，当然这需要我们和八方的紧密合作，互通有无，最后我们衷心的感谢洛阳日报报业集团及洛阳八方电器举办的此次峰会。

海信是中国变频控制标准标准的牵头制定者。海信推出的“一键双模、绿色无氟、全程节能”的双模无氟变频空调，在业内独创“高效省电”和“长效节能”两种运转模式，实现在变频节能的基础上再省电20%以上。多年来，海信空调始终坚持“技术立企”的原则，不断在节能、环保等技术上力求突破，迄今为止已连续13年夺得国内变频空调销量冠军。我们非常看重洛阳市场，虽然前期在洛阳存在诸多不足，但是我们相信2010年随着我们加大市场的投入，我们会在洛阳市场斩获一片新天地，当然这需要我们和八方的紧密合作，互通有无，最后我们衷心的感谢洛阳日报报业集团及洛阳八方电器举办的此次峰会。



长虹空调：严忠

作为有着军工企业的背景的长虹空调，多项先进的军工技术得以在民用工业生产。比如新风道技术就是长虹的专利技术，风道技术是长虹与中国空气动力研究中心共同调研的项目，由于项目技术难度非常大，目前除了长虹空调以外，这种在材料成本增加很少、并能够达到节能降噪效果的风道优化技术，并未在空调行业得到推广。因此，长虹高效空调在技术和价格上，都保持了相当大的竞争优势。由于种种原因洛阳市场我们有很大的差距，但是同时也是很好的机遇，随着我们洛阳市场的工作理顺，今年我们将加大投入运作空调市场，同时也希望八方给予我们最大的支持强强协作、互惠共赢。最后预祝本次峰会圆满成功。

作为有着军工企业的背景的长虹空调，多项先进的军工技术得以在民用工业生产。比如新风道技术就是长虹的专利技术，风道技术是长虹与中国空气动力研究中心共同调研的项目，由于项目技术难度非常大，目前除了长虹空调以外，这种在材料成本增加很少、并能够达到节能降噪效果的风道优化技术，并未在空调行业得到推广。因此，长虹高效空调在技术和价格上，都保持了相当大的竞争优势。由于种种原因洛阳市场我们有很大的差距，但是同时也是很好的机遇，随着我们洛阳市场的工作理顺，今年我们将加大投入运作空调市场，同时也希望八方给予我们最大的支持强强协作、互惠共赢。最后预祝本次峰会圆满成功。



新飞空调：李震

作为河南本土的家电生产企业，经过公司调整，战略越来越明晰，董事长张冬贵先生指出：空调是新飞的主营业务之一，是支撑新飞“制冷专家”品牌形象的关键业务。所以2010年新飞将继续加大产品开发力度，以顾客需求为中心，理顺销售渠道；紧跟空调消费趋势，加快市场反应速度；针对国家“家电下乡”、“节能惠民工程”和“以旧换新”等政策调动起来的消费需求，新飞推出了特色鲜明的空调新品，增加了动态光杀菌、装修卫士、空气净化、自动释放负离子、维他命C+银离子过滤、UV紫外光+银触媒、新鲜换新风、智能清洗、过滤网清洗提醒等功能。我们由衷地希望2010年通过与八方的紧密合作，使我们的销售份额得到一个质的提升；最后谢谢洛阳日报报业集团及洛阳八方电器举办的此次峰会。

作为河南本土的家电生产企业，经过公司调整，战略越来越明晰，董事长张冬贵先生指出：空调是新飞的主营业务之一，是支撑新飞“制冷专家”品牌形象的关键业务。所以2010年新飞将继续加大产品开发力度，以顾客需求为中心，理顺销售渠道；紧跟空调消费趋势，加快市场反应速度；针对国家“家电下乡”、“节能惠民工程”和“以旧换新”等政策调动起来的消费需求，新飞推出了特色鲜明的空调新品，增加了动态光杀菌、装修卫士、空气净化、自动释放负离子、维他命C+银离子过滤、UV紫外光+银触媒、新鲜换新风、智能清洗、过滤网清洗提醒等功能。我们由衷地希望2010年通过与八方的紧密合作，使我们的销售份额得到一个质的提升；最后谢谢洛阳日报报业集团及洛阳八方电器举办的此次峰会。



扬子空调：胡忠

首先我感谢洛阳日报报业集团及洛阳八方电器举办的此次峰会，回顾2009年，行业的跌宕起伏令许多企业陷入困境，扬子空调也感受到了经济危机的影响，但更多的是看到了危机中蕴含的发展机会。在国家“家电下乡”这一拉动内需的国策中，扬子空调凭借扎实的三、四级网络基础，良好的企业形象，多款适应农村市场特点的中标产品，获得了财政部、工信部、家电协会等评委专家的好评！本着“人无我有，人有我优”的产品竞争策略，在“家电下乡”中荣获两项行业唯一：即首轮唯一柜机中标品牌。第二轮唯一一级能效2匹柜机中标品牌，成为撬动家电下乡市场的两大有力武器成就了“09年度家电下乡最畅销空调”品牌。2010年扬子空调将一如既往，继续加强与八方的紧密合作，风雨同舟，一路同行。

首先我感谢洛阳日报报业集团及洛阳八方电器举办的此次峰会，回顾2009年，行业的跌宕起伏令许多企业陷入困境，扬子空调也感受到了经济危机的影响，但更多的是看到了危机中蕴含的发展机会。在国家“家电下乡”这一拉动内需的国策中，扬子空调凭借扎实的三、四级网络基础，良好的企业形象，多款适应农村市场特点的中标产品，获得了财政部、工信部、家电协会等评委专家的好评！本着“人无我有，人有我优”的产品竞争策略，在“家电下乡”中荣获两项行业唯一：即首轮唯一柜机中标品牌。第二轮唯一一级能效2匹柜机中标品牌，成为撬动家电下乡市场的两大有力武器成就了“09年度家电下乡最畅销空调”品牌。2010年扬子空调将一如既往，继续加强与八方的紧密合作，风雨同舟，一路同行。

2010年洛阳空调高峰论坛

Luoyang Air Conditioning Industry Summit Forum