

山东格力
10年大事记

第一阶段：(2000年—2003年)“猫论”阶段：以格力品牌在山东的市场占有率为核心，以格力品牌的高品质为驱动，探索格力品牌在山东的营销路径。

山东格力成立于2000年，是珠海格力电器股份有限公司在山东的市场二级管理机构。

山东格力在2003年就提出“专卖店”的销售模式，随后又开始推广格力精品店、格力4S店、4S+1店、格力中华第一店、格力电器文化园。

第二阶段：(2004年—2008年)品牌跨越阶段：此间格力品牌在山东市场实现了跨越式的质变，不断触摸新高度。区域市场的龙头地位牢牢确立，开始用自身行动践行“工业精神”，并结合山东特点，承继“工业精神”的精髓并发扬光大。

2005年—2006冷冻年度，格力电器全国销售工作会议在山东济南召开。格力品牌在山东首次奠定了霸主地位。

2004年，山东格力迈出了投身公益事业的第一步，捐助遭遇灾祸的经销商、救助贫困失学少年、在革命老区萌发格力新村的设想等一系列慈善义举都是在这一时间段起步。

2004年2月份开始，山东格力推出了主题为“返璞归真，品质是本”的“品质见证大使”活动，全省寻找10年以上的老用户，评选品质见证大使。

2005年3.15期间，山东格力公司进行了以“震撼。创举，零烦恼时代真正来临”为主题的宣传与推广活动，着重宣传格力“6年整机免费包修”服务政策。

2007年03月15日，山东格力在山东空调行业首家推出“十年包修”的服务举措。

2008年3.15，山东格力率先在山东推出“一年包换，全额补偿”业界最高服务标准。

第三阶段：(2009—未来)：以道御术阶段：以格力品牌的核心科技为支撑，以锻造格力品牌的山东特色为核心，探索具有山东特色的核心营销技术，丰富和深化格力品牌的内涵。把竞争层次由面对面的搏杀提升到行业引领和人文关怀的新高度。

2009年3月，格力电器总裁董明珠女士亲临济南，与山东的广大消费者共度“3.15”，要将“一年包换，全额补偿”的山东模式推向全国。

2010年3月，在没有第二家企业跟进这项服务的情况下，山东格力再度将这项服务举措升级，发起“一年包换，全额补偿”服务擂台赛，并将每年的3.15确定为格力空调的感恩日。

2010年初，山东格力在全省二级以上市场启动新文化营销战略，把格力电器以核心技术为基础的产品文化、中国传统的儒家文化、山东格力营销领域的厚道文化合而为一，山东格力文化园模式开始运行。



感恩十年路 格力铸辉煌

——从山东格力成立十周年庆典看格力的成功之道

□本报记者 张开学

2010年9月29日，一个普通而又平凡的日子，您或许在为国庆节前最后的工作而忙碌，或许在期冀一年一度的黄金周；但是对于山东格力而言，这却是一个盛大而又隆重的日子——山东格力成立十周年。记者有幸全程参与了山东格力十周年庆典，从“同心十年，群星璀璨”的表彰大会，到“品国学，悟真谛”的国学讲坛，到“齐鲁缘，格力情，发展梦”的感恩盛宴，一幕幕场景，一点点瞬间，无不是格力品牌文化的最佳诠释，无不是山东格力十年发展的完整缩影。

如果用最短的几个词语来概括格力的成功之路，那就是“坚持”、“责任”和“创新”，而这也正是格力长久以来的品牌主张，这也正是山东格力十年以来坚持不懈践行的企业理念。

坚持

让格力铸就辉煌

29日上午，济南奥体中心上演了山东格力十周年颁奖庆典，山东格力全省经销商云集，场面蔚为壮观，让记者着实见识了山东格力全省800多家专卖店的规模与气势。而正是有了这样一支钢铁之师，才铸就了山东格力十年来的辉煌；正是有了这样一支团结队伍，才让山东格力在十年间无坚不摧，所向披靡。颁奖典礼上，当主持人询问获奖的泰安市经销商取得如此成就的原因是什么时，他的回答只有两个字——“坚持”。这铿



责任

让格力勇于担当

上午的庆功表彰会之后，下午安排的是由央视主持人陈大会主讲的“品国学，悟真谛”的国学讲坛。当



铿锵有力的两个字，让现场鸦雀无声，记者也陷入了沉思之中。记得格力电器总裁董明珠女士在无数场合说过，格力是在无数退路中做过空调，没有其他选择只有坚持；记得第一次去山东格力的办公楼，在大厅右侧最醒目的位置便是格力的座右铭——“坚持，就是格力！”，这遒劲有力的几个字让人印象深刻，过目不忘！也许这就是山东格力这支团结队伍的制胜法宝，这就是山东格力这支钢铁之师所向披靡的根基！

在记者的一次采访中，山东格力董事长、总经理段秀峰先生曾经讲过他“雨中登泰山”的一段经历。那是2005年的夏天，面对空调市场的不景气，面对阴雨连绵的天气，面对总部的任务压力，前所未有的疲惫、委屈甚至茫然齐袭上董事长段秀峰的心头。怎么办？最终，这个刚毅的山东汉子选择

了坚强。他一咬牙，带着他的团队连夜赶到了泰山，他要让他的团队，也让他自己亲身体会一下“会当凌绝顶”的豪迈。那一夜的泰山风雨交加，电闪雷鸣。这帮倔强的格力人没有因为天气而停止前进的步伐，在最艰难的十八盘，他们如泰山挑夫一般喊着号子，跌跌撞撞，相互搀扶着艰难前行。终于，在黎明到来的时刻他们登上了泰山极顶，在泰山的最高处，他们扯着嗓子，用尽全身的气力大声高喊：坚持就是格力，那一刻，每一个在场的人无不热泪盈眶……段总说，山东格力10年最大的收获就是真正理解了什么是坚持，并把这种信念牢牢印刻在他的团队身上，有了这种信念，我们再也没有迈不过去的坎。

坚持，是山东格力的立身之本，山东格力发展的十年，也是践行“坚持”理念的十年。格力这种坚持，坚持的是永久不变的产品品质，坚持的是更加贴近的售后服务，坚持的是成就社会做事业的态度。正是有了这种坚持，才让山东格力由最初的30人团队发展到目前的350多人；正是有了这种坚持，才让山东格力由年销售7万套增长到年销售110万余套；正是有了这种坚持，山东格力才能牢固地占稳山东空调市场40%以上的份额……



一系列社会慈善是山东格力社会责任的起点，也正是从这点点滴滴的社会公益上，山东格力开始了一个单纯的空调销售企业向一个勇于担当社会责任的行业龙头企业的转变。正是有这样一种社会责任感，山东市场家电圈的朋友在谈起山东格力董事长段秀峰先生的时候，半开玩笑地说“卖空调还真让他‘卖出花儿’来了”！

强烈的社会责任担当让山东格力始终保有一颗感恩的赤子之心。2005年山东格力组织的“做中国人，献爱国心”大型公益活动向中国民间保约会捐助了13万元义金；2010年4月10日—11日，山东格力发起了唯一一次以“价格”为表现形式的促销活动，以产品的价格实惠来感恩回馈消费者，两天活动实现了销售20万套，6亿多元的销售奇迹。这种责任担当和感恩社会的情怀，已经超越了单纯产品营销的境界，它承载了格力

文化的企业责任理念和齐鲁文化的人文底蕴。

创新

让格力走得更远

在山东格力“齐鲁缘，格力情，发展梦”感恩晚会上，山东格力董事长段秀峰的一段精彩京剧表演《打虎上山》，以其浑厚有力的唱腔和创新的伴奏形式，将整个晚会推向了高潮。“这也是格力的创新啊！”现场的一位京剧爱好者，对于这种歌伴舞的京剧表演形式赞叹不已。一语道破天机！山东格力这十年的发展史可谓是一部营销创新、渠道创新、公益创新、文化创新的奋斗史。

山东格力创新意识是跟其高度的责任感紧密联系在一起的。创新是践行责任的实现手段，而责任则是山东格力感恩社会、回报消费者的重要载体。营销创新、渠道创新、公益创新、文

化创新承载了山东格力的大责任和大情怀，山东格力10年的发展史就是一部通过持续创新反哺社会的奋斗史。

山东格力最耀眼的创新是渠道和服务。在业界首创的“一年包换，全额补偿”的最高服务标准引起行业震动。渠道领域的一系列创新之举更是丰富和发展了格力品牌的内涵。2010年开始大力推广的格力文化园建设代表了山东格力对于营销文化和社会责任意识的进一步理解和深化，博大的文化渗透意识开行业之先河，对业界、对社会、对格力品牌、对山东格力自身都有着深远的影响。

不论格力G10变频技术的创新，还是“一年包换，全额补偿”的服务创新模式，还是格力电器文化园的营销创新模式，都是格力创新品质的具体体现。相信有了这样一种永不止步的创新精神，格力的未来将永远是广阔的、蔚蓝的！

