

哥哥的相亲记(一)

依依

哥哥24岁大学毕业，在离家很近的电器公司上班。我们家条件不太好，父母都是农民，当时哥哥刚毕业，我还在读书，日子过得捉襟见肘，比较艰苦。哥哥上完离家近，也挺好的，成本少啊。哥哥曾以前读高中时用过的自行车，修修补补，勉强代步。然后，哥哥在单位吃中餐，交几十块钱，比在自己家吃还便宜。本来哥哥这个人老实本分，自己舍不得花钱，都不买东西的，这样每个月工资都积攒起来了。25岁的年纪，是到了谈婚论嫁的年龄，哥哥自然也是。

同村的乾坤叔叔觉得哥哥人不错，就给哥哥介绍了一个女生。好像比我大一岁，属兔的吧。哥哥是属鼠的，本来最好是找属牛属龙属猴的，但是有人牵线就是有缘分，就去看看吧。七月初，我正好暑假回家，人家姑娘家可能也刚毕业吧，就约了个日子，在市区的某个角落见面。我也要去，说帮哥哥看看，我的眼光可是很好的哟。可是哥哥不让我去，说这是第一次去，带个人去人家姑娘家租住的。何况妹妹这样的站在身边，人家姑娘若是长相普通一点，会自卑的。说让我自己玩去。

“不去就不去。哥哥顺便带我到市区吧，我都好久没有去市区逛街了，想去看看。”

“好吧。一起坐公交车。”我们在市区步行街一家十字绣店前分手的。哥哥给了我500让我自己玩去，别走太远，他相亲完后电话我，再一起回家。

其实我并没有走远，就在对面拍写真的店里转悠呢。大概十多分钟后，哥哥在打电话，很快又挂掉了。之后和一个走过来的女子打招呼。我看那女子，矮矮的，不胖，军绿色的T-shirt。其它看不清了，模模糊糊的。哥哥和那女子走进十字绣店。我觉得此事不会成啊，也没什么看头，就独自步行到街边店门去了，看了数



码纸、书店、小饰品店……

大约两个半小时后，哥哥打来电话，说回家了。真是的，我还在佳美祥买蛋糕呢！看着老长的队伍，哎，算了，不买了。我们在国美电器门口会合，一起去赶公交。

“哥，那美女你觉得如何啊？”“就这样啊，没有特别的。”“喜欢人家不？”“没有感觉。”“哥你手里拿着那袋是什么啊？那美女送的啊？”

“核桃。是那姑娘送的，她叫‘包子’。”

“都收人家礼物了，那哥送她什么了啊？”

“棒棒糖。”

“哦。都互赠礼物了，看来开局不错啊。哥就送棒棒糖，好像太寒酸了吧！”

“小丫头懂P啊，4支棒棒糖将近80块钱啊，又买了其他零食给她十字绣店的朋

友。她还暗中派闺蜜围观我，感觉差极了。一会儿都告诉你。”

听哥哥说的情况大概是这样的：女生叫什么我忘了，是有名字的，编号“包子”。因为脸蛋看上去像包子，所以自封“包子”。估计长个“包子脸”不太好看，哥哥没有感觉。话说女生才毕业

呢，目前在求学地杭州工作。这几天因为家事回来，顺便相亲。我说呢，原来是国家办喜事顺便看小伙子，号我哥准备了一上午，还将章为她刻录了一张电脑系统维护光盘送给他。女子就是盘算着看小伙子又不费成本，谈得来就谈，谈不来就不吭声不见面，无本万利，不亏啊。

听哥哥女生来看看，也是纯粹相亲，来玩玩的，都没有恋爱结婚准备的，就是一个小P孩啊。看着年纪到了，听了人家安排，就来了。哥哥陪她在附近街上逛了一圈，回到店里。后来女生说时间不早了，就要回去。哥送到车站。

这以后，哥哥和她有着短暂的电话短信联系，很淡的。一次，哥发信息说：“那天十字绣店门口偶遇的俩朋友是你安排的吧，可以直接叫上她们嘛，一起坐坐，聊聊天，又没关系，那样反而尴尬。”

哥说，她们看我好像很珍奇动物一样，或者看一个靠证曝光的犯人似的。

那女生后来回过来一条短信：“我们不适合，以后不要再联系了。”

哇，这样绝啊。不过哥哥也很淡定，似乎早就准备好了，也礼貌性地回回了：“好的。不管怎样，也算是一次经历。祝你早日找到对的那个人。”

我说：“哥，你难道吗？”

“有什么好难过的？”

“人家把你甩了！”

“那样的小丫头，还没成熟呢。玩玩而已，我当能当真啊？”哥回答得满不在乎。

也罢，那就算了。我把哥哥给的500块还给哥。哥惊讶道：“你没买东西，说玩啊？给小妹的比你自已用还舒心，收着吧。”

“你赚钱不容易，工资还不多，我怎么舍得花啊！”

我扮扮鬼脸，把钱塞到哥哥外衣口袋里……

思乡

安徽金帅洗衣机有限公司 王松

背上沉重的行囊，踏上远去的列车，心绪仿佛如行舟般沉重。渐行渐远的，家乡熟悉的景色消失在眼帘里。

告别贫瘠的土地，来到陌生的城市，心中装着父母的牵挂，装着爱人的等待，装着孩子们的期盼。

日月轮回，四季交替，经历了多少个日日夜夜，我才能回到你的怀抱？

在霓虹灯的照耀下，家乡的憧憬在我的脑海里渐渐可见。那可爱的小河在我心头流淌，村头的小桥还在静静的守候，燕子掠过的竹竿还在随风摇曳，竹篱边的老井还在默默地哺育。

梦回家乡，心情高涨，脑海浮现回忆。

天空点点繁星，闪烁的眨着眼睛，好像能读懂我的心。

望着洒落窗前的皎洁月光，勾起我思念的每一夜。



金

的

品

质

帅

的

品

牌

金帥



地址：浙江省慈溪市横河镇工业园区横影公路20号 邮编：315318 http://www.jinshuai.com
电话：0574-63832888 63833669 传真：0574-63833291 宁波金帅集团主办 编辑：周小林

2013年3月31日

(星期日)

农历癸巳年二月廿日

第3期

(总第77期)

本期四版

浙企准字第B075号

导 读

二版：珍惜工作 爱岗敬业

三版：关于金帅市场宣传销售物料的介绍 (一)

四版：哥哥的相亲记 (一)



锐意革新迎挑战 开拓共赢创辉煌

金帅2013年供应商大会隆重召开

本报讯(周小林 谢华 朱年 袁峰)3月23日，金帅“锐意革新迎挑战、开拓共赢创辉煌”2013年供应商大会在安徽滁州隆重召开，130余家主要供应商参加会议。

会上，金帅执行总裁潘俊峰作主题发言，介绍了集团的基本情况，分析2013年的经济形势、供应链发展状况和方向，重点介绍了目前集团供应链模式和2013年供应链管理的一些相关重要事项。潘总在发言中讲到，此次供应商大会规模空前，对于金帅和各供应商来讲也意义非凡。此次大会作为供应商对金帅这五年来的发展见证，在当前机遇与挑战并存的形势下，也是一次谋求发展的大会，希望与会供应商与金帅紧密精诚合作的精神和态度，与金帅同呼吸共命运，共同谋求新发展，创造新辉煌。

2012年，在国内外如此严峻的经济形势下，金帅仍然取得一定成绩，多项指标略有上升，这与各供应商的大力支持密不可分。会上，宁波贞观电器有限公司、慈溪市日益电器有限公司、常州市万国蒸发器有限公司、江阴市恒峰塑业有限公司、常州市万源塑业有限公司、常州市舜江电器有限公司六家为优秀的优秀供应商受到表彰，金帅集团董事长兼总裁潘



俊峰为其颁奖。

长久以来，各供应商紧跟金帅发展步伐和要求，能够理解和支持金帅各项新的发展方针，与金帅同心同德，创新突破，共同创造美好的未来！广大供应商伙伴为金帅产品的质量、市场开拓和品牌建设做出了巨大贡献。会议现场，举行了供应商代表签约仪式，宁波贞观电器有限公司、常州市日益电器有限公司、常州市万国蒸发器有限公司、江阴市恒峰塑业有限公司三家供应商代表上台签约，并继续发言。



董事长潘俊峰与获奖的六家优秀供应商代表合影。



会议现场举行供应商代表签约仪式。



与会供应商代表参观安徽金帅洗衣机有限公司。



与会供应商代表参观金帅冰箱厂。

创新管理机制 拓展业务模式 提高市场竞争力 齐心协力完成十二五规划最关键年度的经济指标

集团总经理2013年度工作会议召开

本报讯(周小林)3月24日，集团总经理2013年度工作会议顺利召开，董事长兼总裁潘俊峰，执行总裁潘俊峰，副总裁沈桥、胡学江，各分公司总经理——宁波金帅电器有限公司胡建群、成都金帅电器有限公司黄纪强、安徽金帅洗衣机有限公司刘琪、滁州金帅电器有限公司黄金龙、宁波金帅减压器有限公司戚维强、宁波金帅电器有限公司戚维强、宁波金帅光电科技有限公司余道军、金帅银都置业有限公司谢华参加会议。

会上，执行总裁潘俊峰作工作报告，回顾总结了2012年集团运营情况和完成的各项经济指标，下达2013年计划指标，强调2013年工作重点和要求，着重强调并详细分解了2013年工作中的三大问题。副总裁及各分公司总经理分别汇报了2012年工作情况，针对2013年的工作任务和要求，根据各自实际情况提出了建议和意见。会议最后，董事长潘俊峰发言，指出集团2013年及今后几年的工作方针和方向。

此次会议：一、下发了各生产型公司2013年度绩效考核细则；二、明确2013年度经济指标及工作重点；三、明确各主要领导分工、个别重要岗位的人事变动，明确职责；四、强调2013年必须达到的三大提高：总量提高、质量提高、人均生产率提高；五、明确2013年工作中各生产工厂与销售公司的工作对接，采购模式的调整，体系认证方面的模式，员工的工作质量和精细化作业意识，信息化工程项目等三大问题。此次会议的顺利召开，为各分公司圆满完成2013年经济指标和各项工作指明方向。



三言两语

蕉下客



听啦啦地把春天炸开了。笑开了老友，热烈了村妇。谁都说油菜花只是普通的花，望着这满眼的金黄，望着这如海的金黄波浪，谁又能说油菜花只是一种普通的花呢？

一、空中飞过一群雁儿，那翩跹舞姿，就像一朵朵盛开的黑牡丹。我常想，天空没有鸟儿，该是如何的沉寂。即使是阴霾的天空，只要有鸟儿，就会有盛开的希望。鸟儿的飞翔，不仅仅是鸟儿的快乐，更多的是带给人类的快乐。愿人类都能珍爱鸟儿，村庄能从鸟鸣中醒来，城市也能从鸟鸣中醒来。

二、小区的后面是大片的田野，金黄的油菜花，嫩

你永远都不知道

娃娃

其实，也许有秘密也不是什么坏事，再渺小的人都会因此显得与众不同，内心都会有些许外人无法知晓的隐秘的快乐。只是，这些秘密，不能超越道德和常伦，要无伤大雅。就只是心底一些与人无伤的小秘密。

所以，有时候，你永远不会知道。这句话，真的只是一时赌气，或者盲目自信的快乐与忧伤。

有一段日子，特别迷茫，将近一个月，暗自留下很多很多的话，没有留下家，没有留下家人。一心



以为一个人默默地走一段，可以坚持更久的时间，然后可以昂起头骄傲地说：“你永远不知道！”是的，你永远不知道，他们怎么知道；在欢笑回忆所有的问候和祝福短信时，真的是将最真实的想法埋没于胸。因为内心知道，因为他们太遥远，所以只剩祝福和最后的一个结果而已。但是，近在眼前的亲人，也没有办法坦然告知所有的想法。那大概因为信任于他们足够的宽宏和放纵，能得到所有的理解。在思想上独立的人，其实，心是苦的，有时候还焦躁不堪。沉默的大多数，都很孤独。这时候，没有能力倾诉与人前，或者缺少勇气，而且大概知道倾诉以后他们所有要讲的话，也害怕听见不得要领的建议或者安慰。

就慢慢地等，学会独自消化，与那些低落和轻，其实主要是与自己和解。慢慢地，就好。

我想，每个人总有某一时，面对身边最亲近的人，只能在内心默默地向对方示爱，你，你永远不知道！这，真的算不上任性。

珍惜工作 爱岗敬业

找到一份专业对口的职业，从事一份薪酬可靠的工作，那很幸运，我们何须去珍惜工作的机会；找到一份平常而非对口的专业的工作，拿着不如期望值的收入，也许就会沮丧，敷衍工作。但是，既然选择了这份工作，我们也应该给予积极的工作热情，珍惜工作，爱岗敬业。不论工业、农业还是第三产业，人们在工作中，发挥各自的聪明才智，利用双手创造了各不相同的物质基础，为社会的繁荣稳定做出了各不相同的贡献，也为自己立于天地之间的生存创造了条件。可以这样说，各行各业都把“珍惜工作，爱岗敬业”看作是基本的职业要求。

宁波金帅集团是冰、洗家电行业中的一员。公司始终将“金帅的品质，帅的品牌”作为核心价值观，以企业精神

成都金帅电器和滁州金帅电器开展庆祝“三八”妇女节活动



本报（扬州 永年）阳春三月，春风送暖，我们又迎来了“三八”妇女节。为了让女职工度过一个轻松愉快的节日，3月8日这个喜庆的日子里，成都金帅电器有限公司组织企业全体女职工去龙溪一日游活动，使女职工感受到节日的喜悦气氛，并感受到了单位领导及工会组织的亲切关怀。大家在欢声笑语中度过了愉快的一天。

滁州金帅冰柜厂全体女职工放弃休假，为了保证生产任务按期完成，在生产工作一线加班加点。为彰显人文关怀，公司为每位女职工送上节日礼品，让女职工们感受到公司领导的关怀和关心。

6S现场管理基本简介

“6S”管理”由日本企业的“5S”扩展而来，是现代工厂行之有效、科学的现场管理理念和方法，其作用是：提高效率，保证质量，使工作环境整洁有序，预防为主，保证安全。6S的本质是一种执行力的企业文化，强调纪律性的文化，不怕困难，想到做到，做到做好。作为基础性的6S工作落实，能为其他管理活动提供优质的管理平台。

一、6S现场管理的内容

整理（SEIRI）——将工作场所的任何物品区分为有必要和没有必要的，除了有必要的留下来，其他的都清除掉。目的：腾出空间，空间活用，防止误用，塑造清爽的工作场所。

整顿（SEITON）——把留下来的必要用的物品依规定位置摆放，并放置整齐加以标识。目的：工作场所一目了然，消除寻找物品的时间，整顿整齐的工作环境，消除过多的积压物品。

清扫（SEISO）——将工作场所内看得见与看不见的地方清扫干净，保持工作场所干净、亮丽。目的：稳定品质，减少工业伤害。

清洁（SEIKETSU）——将整理、整顿、清扫进行到底，并且制度化，经常保持环境处在美观的状态。目的：创造明朗现场，维持上面3S成果。

素养（SHITSUKE）——每位成员养成良好的习惯，并遵守规则做事，培养积极主动的精神（也称习惯性）。目的：培养有好习惯、遵守规则的成员，营造团队精神。

安全（SECURITY）——重视成员安全教育，每时每刻都有安全意识，防范于未然。目的：建立起安全生产的环境，所有的工作应建立在安全的前提下。

用以下的简短语句来描述6S，也能方便记忆：整理：要与不要，一留一弃；整顿：科学布局，取用快捷；清扫：清除垃圾，美化环境；清洁：形成制度，贯彻到底；素养：养成习惯，以人为本；安全：安全操作，生命第一。

二、6S现场管理的益处

- 1.减少故障，促进品质；
- 2.减少浪费，节约成本；
- 3.建立安全，确保健康；
- 4.提高士气，促进效率；
- 5.树立形象，获取信赖；
- 6.孕育文化，培养素质。

三、6S现场管理实施原则

- 1.效率化：位置的位置是提高工作效率的先决条件。
- 2.持之性：人性化，全球遵守与保持。
- 3.美观：作产品——作文化——征服客户群。管理理念塑造现场场景，展示让人舒服、感动。

“6S现场管理法”是现代工厂管理都公认行之有效的方法。其主要内容：整理 SEIRI、整顿 SEITON、清扫 SEISO、清洁 SEIKETSU、素养 SHITSUKE、安全 SECURITY 这6个方面构成。因这6项中的每项均含字母“S”开头，故而得名“6S”。其主要目的是为了改善生产效率，保证产品质量，使工作环境整洁有序，以预防为主，减少事故，确保安全。

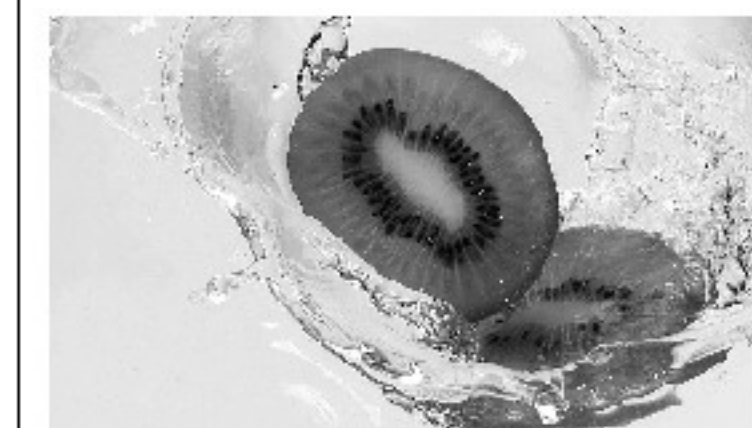
2013年3月23日下午，集团总部对宁波厂区各个生产车间，更新张贴了以“6S”管理模式为主题的宣传海报和管理看板。这些宣传材料图文并茂、形象生动、内容丰富、浅显易懂，深刻揭示了现代企业管理的精髓。它们被张贴在了车间最显眼的地方：车间的入口、通道的两侧，车间的前后两端，只要您稍加留心，不知不觉中就能学会“6S现场管理”。

现在的时代是全球经济飞速发展的时代，国际贸易自由往来，企业的产品要有竞争力才能走向世界，有竞争力就必须得有过硬的品质来保证，而好的品质又离不开先进的管理和全体员工的积极参与配合。通过这些宣传海报，员工在工作过程中不知不觉地运用“6S”管理模式，在“整理、整顿、清扫、清洁”的落实下，使企业更容易达到高效、优质的生产目的。“素养与安全”要求每位员工养成良好的习惯，遵守各项操作规程，在工作中既预防了事故的发生，也提升了员工的职业素养。

（电机公司 梁富林）

安徽片区经销商一行莅临滁州金帅电器参观

本报（滁州金帅电器 永年）3月31日，安徽片区经销商一行17人莅临滁州冰柜厂参观。滁州冰柜厂热情接待了他们，并安排专人向其讲解冰柜生产流水线。经销商们认真观看、仔细询问，讲解人员耐心细致地回答每个问题。通过工厂参观了解，经销商们看到了金帅的实力，更加坚定了做金帅品牌的信心。



金帅参加横河镇企业安全生产工作会议

本报（总办办 徐旭芳）3月29日，横河镇安全生产监督管理局召开企业安全生产工作会议，集团有限公司安全委员会成员参加了会议。会议通报了近期阶段横河镇企业安全生产情况，分析安全管理中存在的问题，对相关企业落实安全责任并提出了要求，重点部署下阶段的企业安全生产工作。

会议强调，要大力推进安全标准化创建工作，已达标企业要继续保持；企业要切实做好新职工上岗前的安全生产培训教育；要加强安全生产台帐管理；开展各类安全生产专项整治，继续深化安全生产事故隐患排查治理工作，做好各项安全防范（用电）工作，突出重点，开展安全检查，全面排除安全隐患；加大责任追究力度；夯实企业安全生产基础工作，加强安全管理队伍建设，提升企业安全管理水平，为企业发展创造良好的安全环境。

致力健康家电，营造洁净生活

关于金帅市场宣传销售物料的介绍(一)

金帅成立国内销售机构，专注于国内销售已经许多年了。当初金帅产品在国内外市场处于自然销售的状态，形象宣传和市场营销支持投入甚少，市场开发步伐也相对缓慢。为了扭转这一不利的局面，金帅集团自2009年成立宁波金帅电器有限公司以后，在金帅产品的宣传和市场营销支持方面的力度加大了许多，品牌形象宣传和物料支持方面就刻心经营。下面小编就介绍一些展示用品给大家，以便大家能进一步的了解这些展示用品，更加了解金帅。

（一）金帅洗衣机罩

双桶洗衣机罩都是普通直筒型的，制作材料为PEVA（注：PEVA即聚乙烯-醇酸乙烯酯，是由PE和EVA两种材料混合而成的，有良好的柔软性和少许的弹性，一般用作生产篷布。这两种化学物质比例可调，从而符合不同的应用需要。），耐老化，防尘，防霉，表面印有花纹，起到美观的效果。不过该洗衣机罩不能承受大力的拉扯，撞击，高温易燃，所以使用时要注意这些问题。该洗衣机罩双桶型适用于金帅牌6.0kg—9.2kg的双桶洗衣机，全自动型适用于金帅牌6.0kg—8.0kg的全自动洗衣机。包装为普通纸盒包装，内容100个洗衣机罩。目前该洗衣机罩的发放按照客户自行申请订购的原则发放。具体价格见会议资料中物料价格单。

（二）金帅光碟（形象宣传片）

金帅光碟为DVD音视频光碟，影音内容为金帅集团企业形象宣传片，时长13分钟零8秒。此版本为金帅集团正规化战略后的第二次大型拍摄制作片，拍摄涉及集团总部、电机厂、减速机厂、安徽洗衣机厂、安徽冰柜厂、成都工厂等基地。影片以金帅集团创建篇、实力篇、产品篇、营销篇、展望篇三部分来展现金帅集团在企业发展、企业文化、员工团队等方面的亮点，最后以《金帅之歌》结尾，气氛比较浓郁。适合在会议中、商场品牌专区、品牌形象店、家电展览会等场合播放。可以用电脑或DVD播放机播放。普通的塑料盒包装，一盒一片。目前按照客户提货数量比例和会议需求申请发放。由于实体光盘数量有限，鼓励经销商朋友们自行复制或光盘内容数据方式传播，也欢迎需要的经销商朋友向本人索取数据文件，将用互联网传递。（附上联系方式：QQ390021808）

这次就介绍到这里，下期将会有更丰富的物料介绍给大家，敬请关注！

（销售公司 杨鑫竹）

目前，金帅的双桶洗衣机罩和全自



市场开发中的心得

中国家电业经过市场经济和政府宏观调控双重洗礼的作用，出现了一些新的格局。百家争鸣，许多陈旧的商业模式将被淘汰，这对中国众多的家电企业造成了十分沉重的压力。在产品品质、服务、成本、市场占有率、利润这些多方杠杆的平衡率问题上，造成对企业经营管理方式的直接影响。这在我们做市场业务的时候就显得尤为明显。

每个业务员在下市场推销产品时都遇到客户抱怨：产品和品质不高、推广力度不够、赠品不足等等。每每遇到此类问题都要耐心解释，分析我们的优势和劣势不足，大家也大都表示理解。

在现今市场品牌高度同质化、一线品牌咄咄之势、下乡结束且市能补贴尚未开始的情况下，我们怎么办？本人的应对方法：一是打动情感，多与客户店面销售人员沟通，使之在内心认同我方；二是培养对方市场开发人员推荐我方产品；三是协同客户重点开发乡镇市场。现已初见成效。

就第一条来说，现在去拜访客户时首先见到的就是店面人员的笑脸。第二方面培养对方的人员已经在逐步地熟悉我们的产品和得到主观认同感。三是在不间断新客户销售人员下市场过程中，使其已经能够主动推广介绍我方产品。前天带一客户业务员去阳曲新红太阳家电卖场，店家经营创维冰洗产品，品牌意识非常强烈。在此情况下我发现其小型号冰柜缺少，于是提出我们小型号冰柜质量不错、价格不高、而且上门服务，并取出产品目录表给其介绍，店主很感兴趣要查看型号询问价格，我就机介绍我们洗衣机产品。最后其选定我方几款产品并不再提及品牌差异，达成合作的同时也给客户业务员增长见识和信心。相信长此以往经过持续不断的努力，必将使我们品牌的产品在市场上占据一席之地。

（销售公司 陈良军）



夏天到了 冰箱选购有妙招

夏天快到了，各级家电经销商已经囤积了充足的冰箱货源，以便在炎热的夏季冰霜热卖中取得优异的业绩。琳琅满目的品牌和良莠不齐的品质充斥着整个家电市场，商家和消费者在品牌和产品选购上可能还在犹豫吧？这里小编就冰箱选购问题上，收集了相关资料和经验，下面就和大家分享一下。

第一、不要只看价格而忽略质量

部分消费者一味贪图便宜，殊不知一些厂家为增强自身产品的竞争力，价格一降再降的背后，只能是部件的偷工减料甚至是以次充好。这样的冰箱在使用寿命、节能等方面实际水平与其广告宣称所标榜的水平大相径庭。选购这类冰箱乍看起来好像得了实惠，其实是“便宜买老牛”。相反，明智的消费者不会过于看重冰箱的价格，多花些钱，买台科技含量高、品质纯正的冰箱，10多年省下的电费和维修费数目可观。

第三、不要太过看重厂家生产冰箱的历史

原本就是商业行为，只要厂家愿意出钱，一些调查公司很乐意“帮助”其排几个第一。因此，消费者在选购冰箱时，大可不必迷信各类排名，因为排名只是商业炒作。

第二、学会观察产品做工细节

如今是大商业、大市场的时代，产品的优劣很大程度上体现在核心技术、人性化创新、精工细作、先进的现场管理和良好的客户服务上。而在商场，消费者能直接接触到和感受的就是产品的设计和做工。您可以在人性化设计方面考虑产品的档次，还可以仔细查看产品的部件接口是否紧密，缝隙大不大，有没有毛边，漏胶，松动，不平整等，由此判断产品的做工是否良好。

还有，要购买真正优质的冰箱，还要考虑保鲜、节能、长寿、健康、静音等方面的综合性能。

（销售公司 杨鑫竹）

按往年销售习惯，春节一过，各家卖场迎来新一轮品牌调整期。

但是，在今年的2、3月份，出现了反常的现象。至2012年度家电下乡结束以后，众多商家处于一个迷茫和观望的状态，加之现在对于家电节能补贴也是众说纷纭，有人说5月份即将结束，也有说家电节能补贴还要继续3年的时间。一时之间，各商家也搞不清状况，因此观望情绪更加浓厚。而代理商今年的开盘会议也开展得很低调，有不少的商家甚至只是出款而不开会了！整个行业，体现了一种非常萧条的景象，家电行业面临前所未有的挑战！

其实，深入地去了解销售情况，虽说今年并不如往年火爆，但是一些网络基础做得好、并且相对稳定的品牌，今年的销售还是比较平稳，较之去年，也并没有太大的起伏，甚至个别品牌还出现了小幅的增长。由此看出，市场还是有需求的，只是现在的消费者已回归到了一个比较理性的消费，不再像前两年盲目地跟风消费了！

今年整个市场经济不景气，确实是很艰难，但同时在这个时候往往也体现出了更大的机遇。在市场困难的时候，稳定好市场，打下扎实的基址，这样待到市场形势好转的时候，必然就是品牌丰收的时候！在家电下乡之前，冰箱、洗衣机的品牌不多，而在家电下乡出来的时候，市场呈现了较大的机遇，就在这个时候，涌现出了很多“搅局者”的品牌，这种品牌的搅局风险是较高的，而面临的较大挑战是，这一类品牌会逐步地淡出市场！如果能够在这样的竞争环境中，精耕细作、打好市场基础，度过这个波动期后，品牌必定可以在未来的几年得到一个质的飞跃！

（销售公司 陈良军）

