

向下走的境界

经过十几年的打拼，他终于拥有了自己的“航空母舰”：一个下辖十几家子公司的大型集团公司。为了进一步把事业做大、做强，后来公司又招聘了一批新员工，并打算把他们全部充实到各个子公司去。

消息传来，新员工们不满意了。他们都是本科及以上学历，不理解公司为什么把自己发配到那些子公司去。信息反馈到他那里，他思索了一下，把新员工召集到了一起，问道：“我记得你们当中有一位是专修园林专业的，能不能出来回答我一个问题？”我就是那个学过园林专业的新员工，等我站起来后，他微笑着说：“请您给大家介绍一下，天牛幼虫在树木里取食时，它的行走方向有什么

特征？”

这个自然难不倒我。我不假思索地说：“按照天牛幼虫行走的规律，它应当是自上而下在树木的身体里穿行的。也就是说，如果一根树枝上有好几个虫眼，我们完全可以断定，这个天牛幼虫一定隐藏在最下方的一个虫眼里。”

当我介绍到这里时，他把话接了过去：“说得非常好！大家想一想，天牛幼虫为什么要自上而下地行走？因为它要永远取食最新鲜的木质啊。这样羽化出来的天牛成虫，才是最棒的、最有活力的。从这个意义上讲，越是在高层就越容易破坏掉你们的创造力，而基层可以使你们不断地保持活力，成长为最棒、最有发展前途的员工……”

时间一年年地过去了。如今，我们

那一批新员工，有很多人已经长硬了翅膀，逐渐从天牛幼虫转化为一个个展翅飞翔的成虫，占据了公司绝大部分的高层职位。

水往低处流，才能有汇入大海，拥有更广阔的天地，而人往高处走的前提是有基层作为前进的动力，基层才能不断提供创造力。本文转自《中华励志网》



梦想的痕迹

不论你如何的迷茫，别放任自流，别让自己的小船，飘到哪里是哪里，结果无法应对。拿起你的探照灯，照向前方，探索性地寻找方向。

不论做什么，结果如何，个中滋味，个别体会。人生有没有遗憾？一个杯子，装得下什么？装满白开水，有人觉得平平淡淡，这样足矣；而有人却不这么认为，只有装满各种饮料，这才是丰富多彩、充满意义的人生。也就是说，有人看重最重要的事情，这样做

好，人生无憾；而有的人看重全面的事情，都做好，才算完美。“一个人重感情就难免会软弱，求完美就难免会有遗憾。”要么觉得人生中遗憾的事那么多，多一件又何妨，要么觉得人生短暂，别留下遗憾，全在自己的选择。

有些人已经从记忆中渐渐消失了，而有些人却刻在脑海中永存了；有些事情已经不留痕迹了，可有些事情却还令人悸动。感觉会渐渐失去色彩，一个人经受不起时间长久的侵蚀，那样会很累很累，最终坦然面对时，会发现，于己都是轻松的。所以，有些时候，有些事，彼此乃至更多的人，心中明白就好，别说出口，存一溪暖流，留几许芳香。短暂的相遇，短暂的过程，却值得回忆良久，还可以带着微笑。假如破碎意境，不论当初，哪怕以后，都不堪回首，存憾许多。

一切在于相信：相信坚持就会改变，相信奇迹就会出现，相信付出就有收获，相信点滴就能感动，相信梦想就能成功，相信我们还是朋友……

所以，带着自己的梦想，努力向前冲，别让怀揣的梦想，在怀中腐烂；人生的一切，都坦然面对吧，不管未来如何，快乐地活着，所谓的好运，都在不经意间出现。



新年快乐

天已经黑了，外面的爆竹声越来越响，这是他在他乡度过的第二个春节。大学毕业后，他开始在各个城市之间漂泊，这么长时间过去了，最初的满怀豪情逐渐褪去，他不再想念家乡，不再对生活抱着幻想。得过且过的日子一天天从指间滑过，他自己也不知道生活的终点会定格在什么地方。

在床上迷迷糊糊睡了一觉，他想起自己应该找个人，哪怕是闲聊几句也行。可是找谁呢？这时候每个人都在与自己的家人团聚，他的电话也许会搅了人家的兴致。应该找与自己同样单身的男人，于是，他试着拨通了一个朋友的电话。接电话的是一个苍老的声音：“找哪位？”他说：“我找xxx”。那边愣了一下：“你拨错号码了。”他说“哦，对不起”，便挂掉了电话。

他仔细想了想，朋友的电话号码在他脑子里渐渐模糊起来，最后三位数字的顺序怎么也搞不明白。于是他拨通了另一个号码，电话那头十分喧闹，间或有几个小孩子的唧唧喳喳声。他说：“我找xxx”，接电话的是一个中年人：“对不起，我们这里没有这个人。不过，祝你新年快乐！”

随着一阵电话的盲音，他脑袋里“嗡”了一声——有人祝我新年快乐！

他再一次拨打重新组合的号码，这一次是一个年轻的女孩儿。女孩儿告诉他：“你拨错了”。他这一次没有立即挂掉，而是说：“对不起，我是一个陌生人，祝你新年快乐！”对面发出一阵欢快的笑：“这是我今年收到的最有趣的一个祝福，把一份美好的祝福同样送给你！”

他又拨通了第一次拨打的那个号码，对那位老人说：“我是刚才打错电话的那个人，虽然我们不认识，但我祝你新年快乐！”老人笑了：“小伙子，谢谢你，我老伴去世好几年了，现在只有我一个人过年。我很想念她。很高兴能与你一起分享这个春节，祝你新年快乐！”

送出了两份祝福，同时也收到了两份祝福。他开始疯狂地拨打电话，随手拨一个号码后，没等对方开口，他就说：“我是一个陌生人，在这个辞旧迎新的日子里，我祝你新年快乐！”无一例外地，他都收到了同样的祝福。一个晚上他一共送出去87个祝福，收到了88个祝福，这其中有一个是孩子的妈妈，那位妈妈向他发出祝福以后，把身边的孩子也叫了过来：“宝贝儿，祝你这个陌生的叔叔新年快乐。”

当他听到那个稚嫩的祝福声时，泪都要流出来了。他感到，生活还没有抛弃自己。新的一年，自己将带着这88个祝福从容上路。

其实，有的时候，一句简单的祝福，正对一个人存在的肯定，证明还有人记得自己。过年了，请对你身边的朋友说一句：新年快乐！或许，一句话，改变的是一个人的一生。

金

的

品

质

帅

的

品

牌

金帅2014年供应商年会隆重召开



本报讯（胡丽梦）1月15日，金帅隆重召开2014年供应商年会，百余家供应商参加此次会议。

会上，总裁潘俊峰发言致辞，介绍集团情况：针对2013年存在的问题以及2014年集团指标和14年的增长点向各位供应商朋友作出分析，金帅今后的发展会越来越越好，给了供应商继续合作的信心。并表示将在2014年成立集团物控部，负责采购以及物资管控，能够更好地处理与供应商之间的关系。最后讲到：金帅将以不断发展的规模来回馈供应商们的大力支持。

集团副总裁沈桥就2014年对质量问题、价格、损坏情况、结算方式、诚信合作等多方面内容做了详细介绍，并对供应商提出具体要求，希望能够以诚信务实的

供需关系，来保持长久的合作关系。

金帅不断发展的背后，离不开供应商伙伴的积极配合和不懈努力。

会议中，表彰了宁波贞观电器有限公司、慈溪市日益电容器厂、杭州钱江压缩机有限公司、滁州万正电器有限公司以及无锡市华富电子有限公司五家为代表的优秀供应商，集团董事长潘雪程为优秀供应商颁奖。随后优秀供应商代表上台发言。发言中纷纷提到，供应商与金帅一同成长，甘愿做好配角，与金帅融为一体，为金帅提供精品零部件，分享金帅成功的未来。金帅长期与供应商保持着精诚合作的战略合作关系，正是金帅与供应商之间的良好互信，才能够取得双方真诚对待，共同成长。

会议最后，集团董事长潘雪程作总

结性发言。指出诚信是双方发展的唯一出路，只有以诚信的态度对待双方的合作关系，才能互利共赢；要优势互补，各家有各家的优劣性，企业的发展不但需要自身的优势，也需要供应商的优势作为支持。相辅相成才能够将优势发挥到最大，才能创造更大的价值。

2014年，金帅的发展迈入了战略新阶段，是全面实现产业布局规划的一年。同时，我们也面临着更加严峻复杂的经济形势和市场压力，在这样复杂的局面下，金帅需要与各供应商伙伴更加准确的把握市场形势，更进一步地沟通交流，相互间加强信任，不断创新突破，内外兼修，强化协作，充分发挥优势，共同携手提高竞争力，寻求更大的发展！

2013年度各项先进评选圆满结束

为表彰这一年各级干部、员工所做出的贡献，同时也为了更好的在金帅全体员工中树立榜样，集团开展先进工作者和标兵的评选工作，经各公司、部门推选，总裁办公会议决定，评选出胡耀、孙燕等59位同志为宁波金帅集团先进工作者，黄江科、潘飞等3位同志为集团工作标兵，袁烨、杨鑫竹等4位同志为优秀通讯员，以及安徽洗衣机电机车间为先进集体。为表彰先进，树立典型，现表彰如下：

一、先进工作者名单（59人）：
（一）、集团：胡耀、孙燕、胡利明、胡冬冬
（二）、慈溪洗衣机电机车间：赵小青、王增连、胡军、徐力科、泮国浓、马素容、潘尧利、李玉刚、晁雪明、晁建国、胡丽浓、孙观娣、杨高勇、史科迪
（三）、慈溪电机公司：董斌、余丹霞、王启武、瞿红英、唐新利、张先锋、杨大全、杨花乔
（四）、减速器公司：许跃
（五）、销售公司：周华、金玉联、罗克才
（六）、成都洗衣机电机车间：高文晋、赵传敏、李淑彬、胡本德、陈从芬
（七）、滁州冰箱公司：李承承、池西英、张燕、周锋、陈云、刘巧芳、孙静、孙华琴、朱丹、曹诗宏、朱龙
（八）、安徽洗衣机电机车间：汪文华、邱志梅、蒋春、孙长霞、

张爱萍、杨为为、杨斌、周桂虎、冯敏、商立、张玲、李学欢、徐国正
二、标兵（3人）：
黄江科（慈溪洗衣机电机车间）、潘飞（安徽洗衣机电机车间）、金振冰（滁州冰箱公司）
三、优秀通讯员（4人）：
杨鑫竹、袁烨、向柳、徐旭芳
四、先进集体：
安徽洗衣机电机车间
希望受表彰的个人和集体戒骄戒躁，再接再厉，做好模范带头作用，在新的一年里再创佳绩。集团全体员工要以先进和标兵为工作榜样，立足岗位，扎实工作，为开创工作新局面共同努力。

导 读



二版：金帅集团2013年度先进工作标兵事迹

三版：微笑，敲开销售的大门

四版：向下走的境界

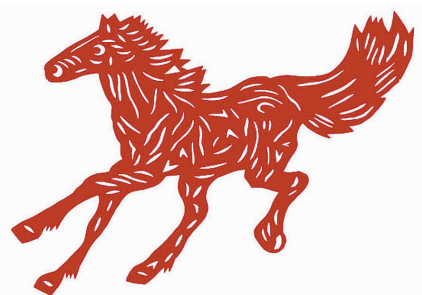


又是一年新春时，温情传递暖人间。

1月16日下午，慈溪市市委副书记杨勇、副市长王娇俐一行带着工会组织的关怀和温暖，在市总工会副主席沈小波、横河镇党委及工会领导的陪同下，对我司困难职工黄尧清进行了走访慰问，并送上了慰问金、慰问品和新年的问候。

走访中，杨书记、王副市长对黄尧清在2013年遭受的困难表示同情，细心地询问了黄尧清的生活和身体情况，亲切嘱咐他要坚定生活的信心、保重身体，安心工作生活，勇于面对当前的困难。黄尧清激动得说道：非常感谢上级领导及公司领导对他的关心和帮助，特别要感谢公司所有员工，在他最困难的时候，提供了很多帮助，还为其组织捐款，感激之难难以用言语来表达，同时也表示今后会加倍努力工作，来回报公司和社会各界的关爱！同日午，镇总工会副主席鲁锋军一行对我司其他困难职工进行了走访慰问，为他们送去了慰问金和新春的问候，本次“送温暖活动”共计发放慰问金6500元，惠及职工4人。

员工是企业不可撼动的基石，企业关心员工的工作能力的同时，也关心员工的生活，可以确保员工无后顾之忧，专心为企业工作。金帅在新年来临之际，也为企业困难职工发放慰问补贴。企业在不断发展的同时，应当致富思源，回馈社会，这是一份社会责任感。



金帅挥鞭扬希望
策马奔腾创辉煌
一年更比一年好
马上成功年年旺

市镇总工会领导走访慰问我司困难职工
总裁办 徐旭芳

人生哲理



金帅集团2013年度先进工作标兵事迹

按照集团“创新管理机制，拓展业务模式，提高市场竞争力”的年度工作方针，为提高全体员工的主人翁意识，激发员工的工作热情，树典型、学先进，弘扬正能量，2013年度先进评选工作于2014年1月19日顺利结束，共评选出胡耀、孙燕等59位同志为宁波金帅集团先进工作者，黄江科、潘飞、金振冰3位同志为集团工作标兵，袁烨、杨鑫竹等4位同志为优秀通讯员，以及安徽洗衣机电机公司为先进集体。

黄江科，男，三十三岁，慈溪市横河镇彭桥村人。该同志2003年9月进入宁波金帅洗衣机电机有限公司注塑车间，从一名普通的保全工走上车间主任的工作岗位，一步一个脚印。在日常工作中，坚持以身作则，不断加强自身专业能力的学

潘飞，男，2011年8月加入宁波金帅集团安徽洗衣机电机有限公司，从事技术工艺工作。主要负责总装车间所有工艺、品质管理工作。

进入金帅以来，该同志在同事中确实起到了“工作标兵”作用，工作上任劳任怨，不计报酬，时常加班加点，努力做好每一件事。尤其对2013年5月份OEM订单纷纷下单滁州工厂生产做了很大的贡献。该同志负责装配样机、制作BOM单、客户确认资料、编制BOM单、编制施工单、图文资料封样、跟进车间生产、OEM。13年共生产52153台洗衣机从未因为技术资料错误导致转产、停产，这也说明该同志对待工作严谨性。

该同志空余时通过自学和集中学习形式，进行工作的查漏补缺，深入学习贯彻自身专业知识。经过不断强化学习，深入思考，自我剖析，对照检查，切实加强自己的技术水平，专业理论知识，纠正以往工作中的不正之风，进而提高自身新的思维、新的观念，为公司作出更大的贡献。

金振冰，男，1991年出生，山东人，2011年成为金帅电器有限公司一员，现任工艺部工艺员一职，主要负责型式试验室、K3系统维护、现场工艺等工作。该同志勤奋好学、吃苦耐劳，特别在试验时，不分昼夜连续工作，放弃自己的休息时间，及时提供准确有效的数据。该同志积极参与各项产品的研发工作，通过扎实的专业技能，使冰箱制冷性能显著改善，经他的努力，圆满的将所参与的BCD-186冰箱制冷性能达到国家一级产品。由于该同志的勤快，提前推进项目开展的进度，将样机提前展现在客商面前，为公司赢得先机，也为公司批量生产奠定基础。同时，还对员工进行高端产品—电控冰箱（两系统；三系统）专业知识的培训和指导，努力提高员工的专业技能，使目前已具备批量生产电控冰箱能力。为公司作出了较大的贡献，起到模范带头作用。

2013年先进集体

——安徽金帅电机车间

通过全体车间人员的努力，安徽金帅电机车间在过去的一年里圆满完成了全年工作任务，顺利实现年初制定的各项目标。2013年电机生产总产量为712994台，其中全自动洗衣机电机54677台，员工稳定率达95%以上，铜的利用率达99.77%，钢带的利用率达74%，保质保量完成公司制定的各项考核目标。

在车间主任的带领下，各项工作开展井然有序，车间始终坚持“安全第一，预防为主”的原则，推行“以车间为家庭”的管理理念，做到设备到人，责任到人。积极推行6S管理，按步骤、段开展工作，车间卫生死角大大减少，定置管理水平逐步提高，员工清洁素养得以增强，车间现场管理水平逐步得以提升。在技术研发小组和全体车间人员的共同努力下，新产品研发生产成功，提高产品研发技术水平，同时拓宽公司产品的市场销路，提高产品附加值，经济效益显著。



电机车间推崇“爱岗敬业、立足做好本职工作，从一点一滴的小事做起、积极沟通”的良好氛围，车间全体员工有较高

奋斗的金帅人

向柳

多年来历经风雨、艰苦奋斗
多年来脚踏实地、稳步发展
多年来不懈努力、追求卓越
金帅一步一步走到今天
那是用心血培养的甘果
那是用创新浇灌的大树

我们与时俱进
我们勇于创新
哪怕是金融危机
哪怕是房价颇贵
也没阻挡住金帅前进的步伐

我们庆幸，我们有一个开明的领导
用独到的眼光、敏锐的思维
指引着我们不断前行的方向

金帅人踏实、认真
金帅人执着、上进
金帅人不求最好，但求更好
我们历经风雨、艰苦创业
竭尽全力迎接所有挑战
我们抓住时机、奋力拼搏
共创金帅美好明天
共创“金的品质，帅的品牌”

的凝聚力，积极参与各项活动并多次获奖。在“金帅啤酒节”活动中获取一等奖的荣誉。

金帅报作品获奖宁波市企业报“好新闻”

本报讯（胡丽梦）1月21日，宁波企业报协会举行第二届企业报“好新闻”表彰大会暨协会年会，会上对“好新闻”评选结果进行表彰。金帅报两篇作品获奖“好新闻”，陈杰华《细节决定成败 专业铸就品牌》获二等奖；徐旭芳《用爱心传递正能量》获三等奖。

每一篇好新闻，是报纸高质量的灵魂。一篇好的新闻不但能准确传递信息，还能够打动人，引起共鸣。获奖“好新闻”是金帅报不断努力，为员工、企业创造平台的动力，也是更好的记录企业成长点点滴滴的推力。

定成败 专业铸就品牌》获二等奖；徐旭芳《用爱心传递正能量》获三等奖。

每一篇好新闻，是报纸高质量的灵魂。一篇好的新闻不但能准确传递信息，还能够打动人，引起共鸣。获奖“好新闻”是金帅报不断努力，为员工、企业创造平台的动力，也是更好的记录企业成长点点滴滴的推力。

今天好新闻

致力健康家电，营造洁净生活

微笑，敲开销售的大门

在学校的时候，老师经常给我们说的一句话就是：微笑是最好的名片。这一句出自日本著名跨国公司“松下电器”创始人松下幸之助之口的名言就深深印在了我的脑海中，是的，微笑是工作最好的名片，更是销售人员最好的名片。

微笑，对于我这样一个刚进入销售行业的新人来说，可能是帮助我入门最好的捷径。我一直对自己说，不管遇到什么，每天给自己一个微笑。当我出去销售碰壁时，给他人一个微笑，留下最美的自己，也许有一天他就会成为你客户；给自己一个微笑，告诉自己没事，万事开头难；当我销售出自己的产品时，给他人一个微笑，让他感觉我们的合作很融洽，给自己一个微笑，让自己再接再厉；当我为每天的奔波感到劳累时，给自己一个微笑，让自己不要怕困难。微笑，毫无疑问的成为了我生活和工作最好的帮手。

微笑是我们工作中最大的资产。微笑永远不会使人失望，它不会花掉我们任何东西，而且在一个恰当的时间，一个恰当的场合，一个简单的微笑甚至可以创造奇迹。对于销售行业来说，让你最快成长的利器也唯有微笑吧！在我眼中，销售好比一个刚刚呱呱坠地的婴儿，我根本不知道如何去让她开心，让她茁壮成长，甚至不知道如何去让她停止哭声，唯一能给她只有微笑，微笑也许不能让她看懂，不能让她停住哭声，但是当有一天她长大，她也会微笑的面对我。销售也是一样，微笑也许让你看不见短期的收益，但是时间长了，你的工作也会微笑的去面对你。

泰戈尔曾说：“当你微笑时，世界爱了他，当他大笑时，世界便怕了他。”也许我们的工作中曾有过挫折，有过失败，有过误解，这是很正常的，要想工作更上一层楼，那就用微笑去化解这些问题吧。没有人因为你的微笑而讨厌你，去打击你，一个最简单单纯的表达，也许就会帮你的工作道路扫清障碍，搭好一层通往成功的阶梯。同样的一份工作，一个人的心态决定了自己的高度，每天的愁眉苦脸，交给自己的成绩单也就如此，而微笑面对的人才能走出自己的辉煌。正如一位探险家所说：心所至，行亦所至。这便是微笑的力量。

在现实生活中，如果我们能够微笑，能够有很好的心态做事，那么我们不但自己身心受益，而且会使我们身边的人也受到感染和滋润。当你的同事看到你的微笑，他才敢把工作放心的交给你，这样也就缩短了你们之间的距离，因为不管是领导还是同事，都希望自己身边的人每天开心对待生活和工作。正如一位诗人所说：“我最喜欢的花是开在别人脸上的那一朵。”

家电小常识

洗衣节能好方法



洗涤容量大的家用洗衣机的电功率一般在300瓦以上，洗涤衣物的时间越长，耗电量就越大。相应地缩短洗衣时间不仅可以省电，而且还可延长洗衣机

和衣物的使用寿命。洗衣机怎样使用才能省电，这里向您推荐几招：

1、合理选择洗衣机的功能开关。洗衣机的洗涤模式往往可以选择，像金帅滚筒具有“经济洗”等模式，全自动有“一键洗”等模式，双桶洗衣机也有“标准洗/轻柔”模式，耗电量不同。一般丝绸、毛料等高档衣料，只适合弱洗；棉布、混纺、化纤、涤纶等衣料，可采用中洗；只有厚绒毯、沙发布和帆布等织物才采用强洗。自己按照需要选择模式，可以很大程度上节省电。

2、最好采用集中洗涤的方式。即一桶含洗涤剂的水，可连续洗几批衣物，洗衣粉可随之增添，待全部洗完后再逐一漂洗，这样可省电、省水，还省

洗涤时间。

3、经常检查洗衣机皮带的松紧度。洗衣机使用3年以上，带动机器的皮带波轮会打滑。打滑时，洗衣机的用电量不会减少，洗衣效果变差。及时收紧洗衣机皮带，也能节电。

4、采用低泡洗衣粉可省电。优质的低泡洗衣粉有极高的去污能力，漂洗时也十分容易，一般比高泡洗衣粉可减少1至2次漂洗流程。

5、根据衣物数量和脏污程度确定洗衣时间。一般合成纤维和毛织品，洗涤2至4分钟；棉麻织物，洗涤5至8分钟；脏衣物洗涤10至12分钟。洗涤后漂洗的时间约3至4分钟即可。

一个小举动，节能从身边做起。（销售公司 杨鑫竹）

三四级家电市场成重点 完善整体布局才能获胜

随着国家城镇化速度的加快，消费者对于家电的刚需也在日益增加，有业内人士预测，如果我国的城镇化率达到62%，三四级家电市场将新增4.5亿的销售额，所以，家电企业也纷纷把重点放在了三四级市场。

三四级家电市场 潜力巨大

有数据显示，三四级家电市场的销售额增长速度已经是连续四年超过了20%，在一二线城市市场出现饱和的情况下，未来家电企业的增长点主要集中在三四级家电市场。

从家电产品的拥有率来看，目前三四级市场的冰箱、空调、热水器等家电的拥有率都非常低，这也表明，随着消费者更新换代的需求释放，三四级市场的潜力将会非常巨大。

十八大后，我国城镇化速度达到了新的高度，新型城镇化建设的兴起，将在农村家电市场已经实现家用电器初步普及的基础上，为家电企业带来持续的

动力。

消费者的关注点在慢慢改变

以往三四级市场的消费者主要关注的是家电产品的价格，但是随着居民消费能力的提高，三四级市场消费者心理承受价位已经超出预期，消费者也逐渐由关注价格向关注产品质量和售后服务方面转变。这也给了家电企业一定的启示，只有做好产品质量，售后服务做的到位，才能真正的吸引消费者购买。

目前家电企业已经开始布局三四级市场，抓住三四级市场消费特点以及完善网络布局才是企业获胜的关键。这也表明了产品质量和渠道建设是目前家电企业必须要抓住的两点，只有这样，才能率先占据三四级市场的制高点。



销售渠道下沉是关键

目前三四级家电市场的销售渠道比较乱，呈现多元化发展，既有连锁家电企业，又有很流行的个体经营模式，这同时也带来了很多问题，比如所售产品的质量参差不齐，售后服务得不到保障的问题。对于家电企业来说，必须制定适合三四级市场的产品和价格策略，加快渠道下沉才是关键。（销售公司 杨鑫竹 材料来源于网络）

带着微笑去工作

销售职场中，有很多能帮助你成功的秘诀，而对于我这个新人来说，微笑，也许会是我的秘诀，你微笑，你的世界也在微笑，相应的你的工作也在微笑。放松你的面部肌肉，让微笑充满你的工作，你的生活！（安徽办事处 陈宛志）

阜阳金帅电器于近日在阜阳雪霁山庄大酒店举行2013总结及2014规划会议，来自阜阳市区域200余家乡镇经销商参加了此次会议。

此次以“稳中求进、激情跨越”为主题的会议，主要是代理商与终端经销商相互探讨市场行情，互相推介好的营销方式，共同努力把金帅产品销售推向一个高潮。会议开始由阜阳金帅电器靳总向各位来宾致欢迎词，靳总发言中提到：在家电市场如此艰难，特别是冰箱行业下滑严重的情况下，金帅能在此区域逆势增长离不开代理商、经销商们的支持。致辞中一再讲到，在家电大环境萧条的情况下，各经销商要有持续的信心坚持下去，不要一味的把产品利润放在首位，此时更要多想办法多做活动，更重要的是把销量做上去，单台利润降下来，包括代理商也一样。本次活动出台政策非常大，有提2台送1台的常规机型，有一步到位的特价机，更有低于出厂价主要是让经销商拿去跟其他品牌竞争的砸价机。安徽办事处经理也在会议中对大家一如既往支持金帅产品以及安徽办事处的工作表示感谢。

金帅从2000年第一台洗衣机下线到现在已经有13个年头，在这13年中经历过风雨，看见过彩虹。回首家电市场，这十几年来有多少与金帅同时代的品牌早已经不见踪影，但金帅一直在稳中求进，经过十几年的发展屹立市场中，时刻接受市场的考验。靠的是什么？靠的就是过硬的产品质量、新颖的产品款式、完善的售后服务体系以及经销商一如既往的大力支持。2014年度，金帅以及安徽办事处会加大对市场的投入，包括品牌的宣传、物料的大量提供、终端活动的举办，不断提升市场份额，新的一年金帅会迈入更高的台阶。会议最后的订货环节，厂家、经销商、代理商一起针对市场、产品作了深入的沟通，各经销商对本次洗衣机、冰箱活动政策非常满意，踊跃下单，会议在圆满中落下帷幕。（销售公司 唐合峰）

稳中求进、激情跨越
——阜阳金帅电器2013总结暨2014新品投放会议

（销售公司 唐合峰）