

短板效应的的启示

一个企业要想成为一个结实耐用的木桶，首先要想方设法提高所有板子的长度。只有让所有的板子都维持“足够高”的高度，才能充分体现团队精神，完全发挥团队作用。在这个充满竞争的年代，越来越多的管理者意识到，只要组织里有一个员工的能力很弱，就足以影响整个组织达成预期的目标。而要想提高每一个员工的竞争力，并将他们的力量有效地凝聚起来，最好的办法就是对员工进行教育和培训。企业培训是一项有意义而又实实在在的工作，许多著名企业都很重视对员工的培训。



被誉为美国“最佳管理者”的GE公司总裁麦克尼尔宣称，GE每年的员工培训费用就达5亿美元，并且将成倍增长。惠普公司内部有一项关于管理规范的教育项目，仅仅是这一个培训项目，研究经费每年就高达数百万美元。他们不仅研究教育内容，而且还研究哪一种教育方式更易于被人们所接受。员工培训实质上就是通过培训来增大这一个个“木桶”的容量，增强企业的总体实力。而要想提升企业的整体绩效，除了对所有员工进行培训外，更要注重对“短板”——非明星员工的开发。

在实际工作中，管理者往往更注重对“明星员工”的利用，而忽视对一般员工的利用和开发。如果企业将过多的

精力关注于“明星员工”，而忽略了占公司多数的一般员工，会打击团队士气，从而使“明星员工”的才能与团队合作两者间失去平衡。而且实践证明，超级明星很难服从团队的决定。明星之所以是明星，是因为他们觉得自己和其他人的起点不同，他们需要的是不断提高标准，挑战自己。所以，虽然“明星员工”的光芒很容易看见，但占公司人数绝大多数的非明星员工也需要鼓励。三个臭皮匠，顶个诸葛亮。对“非明星员工”激励得好，效果可以大大胜过对“明星员工”的激励。

有一个华讯公司员工，由于与主管的关系不太好，工作时的一些想法不能被肯定，从而忧心忡忡、兴致不高。刚巧，摩托罗拉公司需要从华讯借调一名技术人员去协助他们搞市场服务。于是，华讯的总经理在经过深思熟虑后，决定派这位员工去。这位员工很高兴，觉得有了一个施展自己拳脚的机会。去之前，总经理只对那

位员工简单交待了几句：“出去工作，既代表公司，也代表我们个人。怎样做，不用我教。如果觉得顶不住了，打个电话回来。”一个月后，摩托罗拉公司打来电话：“你派出的兵还真棒！”“我还有更好的呢！”华讯的总经理在不忘推销公司的同时，着实松了一口气。这位员工回来后，部门主管也对他另眼相看，他自己也增添了自信。后来，这位员工对华讯的发展做出了不小的贡献。华讯的例子表明，注意对“短板”的激励，可以使“短板”慢慢变长，从而提高企业的总体实力。人力资源管理不能局限于个体的能力和水平，更应把所有的人融合在团队里，科学配置，好钢才能够用在刀刃上。木板的高低与否则有时候不是个人问题，是组织的问题。

在家电的舞台上，百家争雄，然而海尔却一步一个脚印地跑在最前列。为什么？海尔的资本不是比别人厚，引进的国际人才也并不比别人多，人才素质不比别人高……一句话，海尔的“高木板”并不多，但人家有一个好的团队，其整体绩效不比任何“高木板”差。所以，在加强木桶盛水能力的过程中，不能够把“高木板”和“低木板”简单地对立起来。每一个人都有自己的“高木板”，与其不分青红皂白地赶他出局，不如发挥他的长处，把他放在适合他的位置上。（胡丽梦）

绽放的姿态

花罢成絮，因风飞扬，落湿地即生。蒲公英绽放在有风吹过的地方，一阵风悄然吹过，她们便乘着风静默飘散开，放肆地嬉闹，追逐，单薄的身子随风不停地摇曳。跨越过时光深不可及的海洋，等待下一季的绽放，然后继续翱翔。学会更勇敢一些，用独属于你的姿态，高贵的生活，像蒲公英一样，在阳光下，阴影里，伤痛中，微笑地，绽放……直到世界开满芬芳。

优秀的人都不抱怨

他们是对表兄弟，五年前，一起结伴来北京求职，在一家饭店做服务员。领班是个工作很严谨的人，表兄和表弟刚来店里的时，没有工作经验，很多常识都要领班临时去教，领班特别生气，教的时候，态度不是很好，经常大声训斥他们；包厢的餐具放得不规范了；上菜的速度太慢了；普通话说得太糟糕等等。表兄一生气，就辞职了，说真是受不了领班的鸟气，还动员表兄一起辞职。表兄愁眉苦脸地说：“这个地方干不好，咱还能到哪里去啊？我看还是在这里待着吧，虽然每天挨训，但是，好歹有份工作吧？”听表弟苦着脸说着这么没出息的话，表兄感到非常悲哀，觉得表弟太让他失望了。表弟继续留在饭店挨训，但是，没过多久，他就不挨训了，因为他进步很快，主管批评的每个工作细节，他都能够及时改正。饭店不卖早点，中午11点才开始营业，所以上午9点钟才开始上班。表弟买了个收音机，每天早晨5点多钟就偷偷起来，然后躲睡在附近的一个公园里练习普通话，半

年后，表兄的普通话说得非常标准了，没有一点方言的味道。

表弟干服务生、当传菜员、当收银员等等，每项工作干得都非常出色。他不想失去在饭店的这份工作，他想把这份工作干得非常完美，领班对这个不断追求进步的员工非常欣赏。饭店的生意很好，两年后，老板在另一个地方开了个新店，领班当了店长并提议老总提拔他当了新店的店长。表兄当了店长以后，想把这个喜讯告诉表哥，表哥从这个店里辞职后，先后找过6份工作，据说现在在一家快递公司跑业务，打他的手机，居然停机了。表兄心里一沉，不知道发生什么事情了。晚上下班后，他到了表哥的住处，这才得知：表哥已经失业两个多月了，经济窘迫，手机也低价卖了，大夏天的，也没钱买夏衣，就把以前的一套运动服用剪刀减去了裤腿和袖管，然后用针线封上毛边，就当成了短裤短裙了。

表兄见了他，就愤愤不平地骂开了那些曾经工作的单位，骂人家公司的管理人

员不对，对他要求苛刻。默默地听完表哥的牢骚，表弟放下一千元钱，然后告诉表哥：“咱们出来是工作的，不是装大爷的，工作干不好挨批评那是应该的；少发牢骚多干工作，比什么都重要！”然后他离开了，当他走出门的时候，表哥恼怒地说：“你是不是现在当上店长了，在我面前摆谱了？我告诉你，我还不吃你这一套！”表弟愣了一会，摇了摇头，打了辆出租车黯然离去……老总经营有方，员工也很卖力地干，老总的生意有着很大的发展。

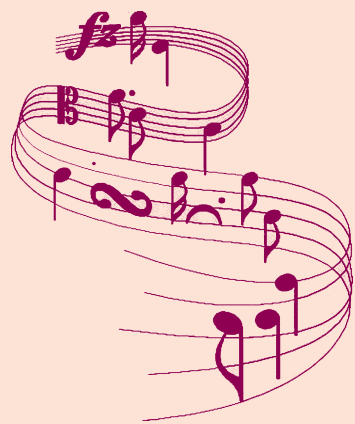
表弟工作第五年的时候，老总的饭店已经从当初的一个店发展到有七家直营店的餐饮公司。表弟也从店长被提拔为副总，公司的副总还有一位，就是表弟刚工作时候的饭店领班。表弟从内心很感激这个当初以“恨铁不成钢”表情不断教训他的人，由于她的不断批评，他才在改正错误的过程中不断地进步……这几年中，因为工作繁忙，也因为职场观念存在严重的分歧，表弟与表哥很少联系，倒是表哥来

找过表弟几次，每次都是借钱和发牢骚。表弟总是淡淡地借钱给他，然后推脱工作忙，请表哥先回。不珍惜眼前的工作，总以为自己有很多条后路。其实，对于那些不敬业的人来说，到哪个地方，都不会受到欢迎！

此地不留人，没有留人处！很棒的一句话，有目标的人在感恩，没目标的人在抱怨，因为觉得全世界都欠他的；有目标的人睡不着，没目标的人睡不醒，因为不知道起来干嘛。给人生一个梦，给梦一条路，给路一个方向；跌倒了要学会自己爬起来，受伤了要学会自己疗伤；生命只有走出来的精彩，没有等待出来的辉煌；如果，感到此时的自己很辛苦，那告诉自己：容易走的都是下坡路；坚持住，因为你正在走上坡路，走过去，你就一定会有进步；如果，你正在埋怨命运不眷顾，开导自己：命，是失败者的借口；运，是成功者的谦词，命运从来都是掌握在自己的手中；埋怨，只是一种懦弱表现；努力，才是人生的态度！

你能为我
唱首歌吗？

袁 烨



一首歌

伴随我们从小到大，
直到老去逝去。
欢乐伴随着出生的喜悦，
哀歌寄思着离去的沉重。

小时候，
一首无忧无虑的童谣，
晃动儿时的摇篮；
长大后，
无处不在的音乐，
跳动着生活中的音符。

有人，用一首歌来怀念过往；
有人，用一首歌来诉说迷茫；
有人，用一首歌来期许明天……
一个又一个的人，
一首又一首的歌，
静静地倾诉千变万化的情感。

世上的每一首歌，
也许都有自己的牵绊，
却没有一个完全的自我存在。
感动于荧屏里的温暖，
种下了内心的期盼。

在悠闲的午后
在寂静的夜里，
在无人理会时空，
你能为我唱首歌吗？
不为名利，
不为爱情，
只为抚平我内心，
那突然涌起的波动……

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 胡丽梦

以市场为导向 以人才建设、技术创新、产品升级、管理提升为核心
促进企业稳健、快速、可持续发展

集团召开2014年度工作会议

本报讯（胡丽梦）2014年2月14日，集团总部召开2014年度工作会议，总部全体行政人员及各分公司中高层管理人员共190人参加此次会议。大会由副总裁沈桥主持，总裁潘俊峰作工作报告。

会上，总裁潘俊峰针对2013年完成的经济指标及各项工作作了总结，从内外部原因阐述了过去一年金帅所面临的问题以及存在的不足之处，希望在2014年度能够通过全体员工的共同努力，加以改善。报告中还明确2014年度集团各分公司的经济指标，新的一年集团本着务实的精神，对经济指标作出相应的调整，更加贴近实际。

2013年对于家电行业而言呈现出多种变化：中国家电消费升级态势明显；产业升级成行业发展主旋律；销售业态变革，网络销售异军突起，成为线下销售的重要补充力量；刺激政策告别家电行业。随着2013年家电下乡政策的结束，以及新能效标准的改变，家电企业对自身的要求也在不断发生变化，以更好的应对迅速更新的市场需求。总裁在会上分析2014年形势时讲到：鉴于中国经济改革力度加大，

宏观经济发展比较平稳，加之全球经济或温和复苏，2014年家电行业发展将延续2013年的稳健走势，有可能表现更为积极。因此作为企业，要抓住市场的先机，趋利避害，保持工厂稳健的发展。2014年，是国内全面深化经济体制改革元年，国际经济总体趋稳，内需增长面临下行压力，企业需要坚持稳中求进，以稳促进，激发市场活力和社会创造力，切实降低企业运营成本，促进经济运行向新常态平稳过渡。在错综复杂的大形势下，较多中小企业面临经营失策，几乎衰败，对于家电行业或者任何企业来说，缺乏市场销售理念等于放弃继续在市场生存的权利。市场是每一家企业的生存命脉，创新是企业发展的驱动力。因此，2014年金帅将努力跟住市场的步伐，将其作为公司发展的导向方针，掌握市场的动向和消费需求，通过在人才建设、技术创新、产品升级、管理提升等核心方面的努力来提高市场运作，以更好的促进金帅日后稳健、快速、可持续发展。

报告中潘总对2014年中心工作作出详细的分析：一、以市场为中心；二、建设



总裁潘俊峰作工作报告



董事长潘雪程作重要讲话



参会人员



总裁潘俊峰与标兵合影

2014年度总经理会议在总部召开



本报讯（胡丽梦）2014年2月14日，集团总部召开2014年度总经理会议。集团董事长潘雪程、总裁潘俊峰、副总裁

胡学江、沈桥、胡强群及宁波洗衣机公

司总经理黄纪强、减速机公司总经理戚振维、安徽洗衣机公司总经理刘琪聪、滁州电器公司总经理蔡其文、宁波金帅电器销售有限公司总经理郑定益、光电科技公司总经理余建军、成都电器常务副总吴成板出席此次会议。

会上，副总裁沈桥就审计工作进行发言，针对各公司2013年度审计情况进行分析，指出工作中需要不断查漏补缺，及时发现问题并进行改进。2014年集团成立审计部门，较往年相比，把审计工作上升到新的层面，通过审计来反映各公司的运营情况。随即，

各分公司总经理就13年度工作进行汇报，并阐述14年度工作重心，针对过去一年中的不足之处在新的一年里进行调整，更好的完善各公司的规章制度。

2014年集团任命有所调整，总裁潘俊峰就任命通知及分管内容进行强调，指出副总裁应当履行好各自的工作；各分公司总经理应积极配合。随后，针对工作报告强调2014年度的两项重点工作，并部署各公司现阶段所要做的具体事宜。

会议最后，董事长作总结性发言，强调各分公司要解决温饱问题，保证员工稳定；各总经理要落实好自己管辖范围的各项问题；集团上下要加强服务意识，一切围绕生产；配合好总裁工作，认真履行好自己分内事情。

导 读



二版：公司2014年元宵晚会浓情上演

三版：宁波金帅电器销售有限公司
召开2014年员工动员大会

四版：短板效应的的启示

小编喊你
加微信



欢欢乐乐闹元宵

元宵到，人欢笑。2014年元宵邂逅情人节，金帅人齐聚一堂闹元宵！
详情见二版。

公司2014年元宵晚会浓情上演

总裁办 徐旭芳

元宵佳节喜相逢，金帅团圆情意浓。2月14日晚，2014年宁波金帅集团元宵晚会在杭州湾大酒店内举行。在这个特殊的日子里，宁波、安徽、成都各分公司员工欢聚一堂，共庆良宵。整个晚会精彩不断，活动形式多种多样，有歌曲独唱、合唱，至纯至真的表演唱出了对金帅人的祝福及祝愿公司发展壮大、步步高升的心声。

集团总部谢华一曲高亢嘹亮的《鸿雁》拉开了晚会的序幕。随后各子公司、集团各部门员工们一个个精彩节目歌曲独唱一一上演，充分展示了他们的青春活力和多才多艺，使人听的如痴如醉，博得了阵阵掌声。随着晚会气氛的逐步升温，各公司的总经理、集团总裁、董事长也纷纷上台展示才艺，为大家带来了精彩的表演，更将晚会推向

了高潮。台上台下融为一体，欢声笑语回荡着整个晚会，融融的笑意浮在每一个人的脸上。让每个人深刻感受到金帅大家庭的温暖。

节目间隙，穿插了“听歌猜歌名”、“抢凳子”和“你在哪里”等互动游戏节目，挑起了现场观众的热情，掀起了一波又一波的小高潮。

整个晚会和谐、大气、欢乐，演出过

程中歌声、笑声、掌声、呼声，此起彼伏。整台晚会，除了丰盛的晚餐外，也给员工们带来了别样的视听盛宴，是一场文艺、欢快的饕餮盛宴。晚会在《难忘今宵》悠扬的歌声中落下帷幕。在场每位观众仍沉浸在晚会的热烈气氛中意犹未尽。



康佳集团领导对安徽工厂进行审查指导

本报讯（安徽金帅洗衣机 袁烨）2014年2月20日，康佳集团一行莅临安徽金帅工厂进行审查和指导。在安徽工厂总经理刘琪聪、集团洗衣机质量总监陈杰华、安徽工厂品质部部长的陪同下，参观公司各生产车间，客观全面的进行现场审查并给予整改指导意见。从公司体系管理、质量管理、现场管理进行了解，从产品的生产，

当天品质记录表出发，追踪公司多方面的管理情况，详细而全面的对安徽工厂进行指导并提出相应的改造意见和想法。通过此次与康佳集团领导的相互洽谈与交流，有利于工厂发现自身存在的不足之处，便于双方今后更好的合作发展，共同开拓更广阔的市场。



彭州市人大代表等一行莅临成都金帅电器参观

本报讯（成都金帅电器 向柳）2014年2月26日，由彭州市质监局牵头，带领彭州市人大代表、彭州市政协委员等一行人莅临成都金帅电器有限公司参观。在成都金帅电器常务副总吴成板的带领下，参观了公司的生产车间及产品展示厅，各代表认真了解公司情况以及产品产、销情况，对于公司生产的洗衣机和冰箱表示认可。代表们

在同吴总谈话过程中，详细了解金帅的发展情况，对于金帅在西南的发展与公司吴总交换了意见：希望金帅能借彭州这片土地，将西南市场做大做强。企业的发展能够带动一方土地的劳动力以及市场价值，同时企业也借助当地的资源，不断开拓自己多方向的市场，这一优势互补，互惠互利，能够促进双方的不断发展。



新飞集团领导对安徽工厂进行参观交流

本报讯（安徽金帅洗衣机 袁烨）2014年2月27日，新飞集团领导团一行莅临安徽金帅洗衣机工厂进行参观交流。在安徽工厂总经理刘琪聪、集团洗衣机质量总监陈杰华、OEM部长阳志兴的陪同下，分别参观公司展厅、总装车间、成品检验、注塑车间、电机车间。参观过程中领导们详细地介绍了我公司生产流程，对新品研究成果、机型款式性能进行详细的讲解。新飞集团领

导对我公司一流的机械设备，新颖的创新能力，快速的发展步伐，先进的公司理念给予了高度赞赏。随后，刘总和阳部长与新飞公司领导进行了深度交流，讨论了包括机器性能和外观样式、产品质量等当前洗衣机市场竞争形势和发展前景等在内的一系列问题。最后，新飞集团领导表示希望今后双方能有更多的交流与合作，互相促进发展，共同开拓市场。



冰箱厂参加“走太平”大型招聘会



本报讯（滁州冰箱厂 朱年）2月15日，正值正月十六“走太平”。这是全椒县具有1500多年传承历史的民俗活动，也是中国历史上最早、传承时间最长的健身走活动。这一天参与“走太平”集会活动的群众人数达五十多万人次，其中也包括大量的求职者。近年来，全椒县人社局通过“走太平”民俗活动积极举办“春风行动、大学生就业暨企业用工大型现场招聘会”，在拓宽民俗活动外延的同时，也为劳务双方搭建了供需平台，为全椒各企业解决用工问题以及劳动者的就业问题。

冰箱厂现新增一条小冰箱生产线，因此员工需求有所增加，为更好地解决用工问题，借助此次招聘会的平台，招聘一批有能力，肯吃苦的求职者加入金帅。一大早，县城太平桥西面广场上人头攒动，从四乡八镇及周边县市来赶庙会的群众把招聘展台围得水泄不通，咨询求职的人员络绎不绝。招聘当天，我公司发放招聘简章400份，报名人数70多人，招聘效果显著。

致力健康家电，营造洁净生活

销售打天下 管理定江山

宁波金帅电器销售有限公司召开2014年员工动员大会



本报讯（杨鑫竹）2014年2月12日，宁波金帅电器销售有限公司全体员工动员大会在集团总部四楼会议室召开。动员大会由销售公司总经理郑定益主持，集团总裁潘俊峰出席会议。销售公司销售部、市场部、财务部、售后部、办公室等40余位员工参加会议。会议就2014年工作的方针政策进行了落实，并对2014年工作流程以及管理方式进行调整。会中总经理郑定益首先作了工作报

告，提出了“销售打天下，管理定江山”的全新理念。随后，就2013年度的工作作了总结，汇报了2013年的销售数据以及2013年工作中存在的问题。报告中指出：2013年带给销售的不利因素由多方面组成，家电下乡结束、节能惠民政策结束、终端市场疲软、同类竞争加剧等是造成销售有所困难的客观原因；但是主观上来讲，未能完全地将新兴市场开拓崛起，在管理上目标不够明确，产能跟不上市场需求，综合管理等方面存在许多细小的欠缺，因此2013年销售情况不如预期。2014年，销售公司确立新的任务目标。虽然国内白电市场总体出现疲软，许多产品的科技含量和时尚化程度滞后于西方市场，但是仍相信通过改革和努力，一定可以拓展金帅的市场，增长金帅的销量。销售公司将在新的一年，从人事优化工作、渠道优化工作、提高员工素质、提高产品层次、增强总体服务等多方面进行改革，确保销售的顺利进行，在年底上交一份满意的答卷。

会议最后，总裁潘俊峰作了发言：分析了目前家电市场的现状，白电企业面临非常严峻的挑战。金帅作为一个标准型的白电企业，面临这样的现状，必将进行大改革大调整，才能在如此激烈的市场竞争中坚守阵地。潘总提到，为了确保国内市场和国际市场的销售的顺利进行，集团公司内部模块也将进行重大调整。首先，各项工作的开展以产品销量为第一导向；其次，按季度进行的考核、制度的规范化、强效的执行力；产品品质控制、销售与售后工作结合、团队协作建设、储备人才配备与管理、员工技能专业性、客户有效管理等将以为提高销售量为中心开展作业；最后，售后工作的提高、退机的控制、残次机的控制与处理等一系列问题。随着销售专业化和流程规范化的不断提高，售后工作也要紧跟步伐。

在会议精神的指引下，销售公司锐意进取，为完成全年目标而奋力前行。



经过近一年的酝酿和半年多的设计，金帅金钻系列双桶洗衣机新品终于研制成功，第一批正式产品已经下线。该系列双桶洗衣机在面板上颠覆了传统的设计，变得更加时尚豪华。

该系列双桶洗衣机采用整体钢化玻璃盖板设计，沿袭了冰箱、全自动洗衣机等大家电的设计风格，将全钢化玻璃面板设计首次融入双桶洗衣机元素中，配合多款唯美大气的花型设计，再通过各种进口印刷工艺，可以将细腻丰富的画面呈现在您面前，让您感受全新的视觉效果。安全牢固的钢化玻璃，呈一片式斜面设计，不积水，使用手感好，开关盖板时有质感。

翻盖隐藏式控制面板设计。将控制旋钮隐藏在盖板内部，这样一来，盖上盖板，面板平整一片，美观大方，还能起到防尘保洁的作用。

目前，其中一款型号为XPB95-295S（G）的新品，洗涤桶采用了不锈钢内桶，品质上又升了一个档次。全不锈钢洗涤内桶能够保持桶内洁净如新，强效防止细菌滋生。洁净的内桶带来更加卫生的洗涤条件，洗涤效果更胜一筹。超凡质感的金属具有更高的强度、更强的耐磨性以及不生锈等特点。由于金属性质的稳定，抗菌效果比塑料内桶更好，抗菌效果可以达到89%以上。

由于该系列新品刚刚下线，市场铺货率亟待提高。我们会尽最大努力生产符合市场口味的新品，希望广大商家和消费者支持！

（销售公司 杨鑫竹）

产品陈列的艺术

即使是水果蔬菜，也要像一幅静物写生画那样艺术地排列。因为商品的美感，能撩起顾客的购买欲望。

——法国经商谚语

作为企业门市部、销售网点等产品销售处，商品陈列直接关系到顾客的购买欲望，如何从门面上促进产品的销售？

一、丰满

顾客最关心的就是商品，所以一进门就必须给顾客琳琅满目的视觉感受，使之产生较大热情。无形中产生一种下意识：这儿的商品这么多，一定有适合我买的。相反，如果产品摆放稀稀拉拉，大厅空空荡荡，顾客就容易泄气，他会觉得商品这么少，有啥好货。一旦产生这种心理，就会阻碍到顾客的消费欲望。

二、展示商品的美

走进销售处，顾客最想知道的是“这东西如何”。也就是产品的质量好不好，外观美不美，适不适合用。因此在商品陈列上尽可能充分地展示产品的美，包括内在美与外在美。所谓内在美就是产品质量。质量是产品形象的生命线，利用产品陈列展现良好的产品质量，无疑对树立良好的产品形象大有裨益。展示商品的外在美就是运用多种手段产品予以美化，强化产品的外在美，借此激发顾客的购买欲。

渠道布局加速 家电网购市场保持增长势头

随着城镇化速度的加快，网购消费市场呈现蓬勃发展趋势，三四级城市和农村的互联网渗透率不断加大。专家分析指出，因为三四线城市的经济增长速度快于一二线城市，所以网购在三四级市场的增速会更大。

截至2013年6月底，中国网购网民规模达到2.71亿人，网络购物使用率提升至45.9%，这也进一步刺激了家电网购市场的发展。2013年上半年，我国家电网购市场规模已达到530亿元，占整体B2C网购市场交易额17.7%，家电网购规模持续扩大，占整体家电消费比例攀升。有专家指出，预计到2015年，中

国网购家电市场的销量占整体家电销量的比例将达到15%。

奥维咨询的统计数据显示，2013年洗衣机和冰箱的线上销量同比分别增长65%、153.8%；洗衣机和冰箱的线上销售额合计约为百亿元。在互联网的冲击下，传统家电产业发展电子商务已经成为趋势，企业要从产品、渠道和服务方面进行多种合作，形成产业化的电商发展模式，传统家电和互联网的融合会更多，家电网购市场会继续保持增长。

2014年金帅将组织人力、物力、财力，探索、开发电商渠道，统筹安排线上线下的产品结构，寻求一条既符合市

场，又适合自身发展的网络销售之路，以更好的姿态来对待市场的变化，不断将金帅推至行业有利地位。

