

# 格力营销手段分析

汇报人：XXX

2024-01-19

| CATALOGUE |

# 目录

- 引言
- 格力电器概述
- 格力营销策略分析
- 格力营销手段详解
- 格力营销手段的优势与不足
- 对格力营销手段的建议与展望

01

# 引言

# 目的和背景



01

## 提升品牌影响力

格力作为家电行业的领军企业，通过营销手段提升品牌知名度和影响力，进一步巩固市场地位。

02

## 应对市场竞争

家电市场竞争激烈，格力需要借助有效的营销手段来应对竞争，吸引消费者关注。

03

## 拓展市场份额

通过多元化的营销手段，格力可以拓展市场份额，增加销售量，提高企业盈利能力。



# 营销手段的重要性

## 增强消费者认知

营销手段可以帮助格力向消费者传递产品信息，增强消费者对产品的认知和了解。

## 塑造品牌形象

通过营销手段，格力可以塑造独特的品牌形象，提升品牌价值和消费者忠诚度。

## 促进产品销售

有效的营销手段可以激发消费者的购买欲望，促进产品销售，提高市场占有率。

02

# 格力电器概述

# 公司简介

智能家居

利用玄关机(或主人手机)启动家居设备(电视,空调,窗帘,灯光,...)等,一键搞定,摆脱控制器收纳不易的困扰

保全告警

各式警报传感器的告警信号,可搭配现场的实时影像,立即传至主人的手机上,或指定的地方

**东讯**

物联网智能家居系统

门禁对讲



格力电器是一家专注于空调、制冷设备、智能家居等领域的大型国际化企业。



成立于1991年,总部位于中国广东省珠海市。



多年来,格力电器凭借卓越的产品品质、创新的技术和完善的售后服务,赢得了全球消费者的信赖和认可。

# 产品线介绍

## ● 空调

包括家用空调、商用空调、中央空调等多系列产品，满足不同消费者需求。

## ● 制冷设备

包括冰箱、冷柜、酒柜等产品，采用先进的制冷技术，确保产品品质。

## ● 智能家居

包括智能门锁、智能照明、智能安防等产品，打造智能家居生态系统。







## 市场地位

01

格力电器是中国空调行业的龙头企业，连续多年保持国内市场份额第一。



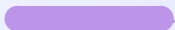
02

在国际市场上，格力电器也取得了显著的成绩，产品远销全球100多个国家和地区。



03

格力电器的品牌影响力不断提升，已经成为全球知名的家电品牌之一。



03

# 格力营销策略分析



# 目标市场定位



## 精准定位

格力将目标市场定位为中高端消费群体，注重产品品质和技术创新，满足消费者对高品质生活的追求。

## 市场细分

针对不同消费者需求，格力将市场细分为家用空调、商用空调、中央空调等多个领域，提供个性化的解决方案。

# 产品策略

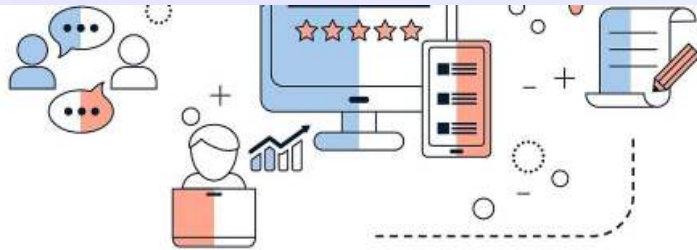
## 多元化产品线

格力拥有丰富的产品线，包括空调、冰箱、洗衣机、热水器等，满足消费者一站式购物需求。

## 技术创新

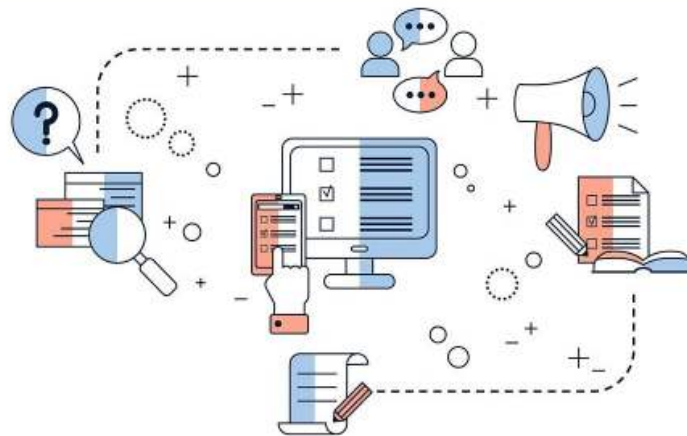
格力注重技术研发和创新，不断推出具有自主知识产权的新技术和新产品，提升品牌竞争力。

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Vivamus cursus euismod erat, at elementum neque. Integer ullamcorper tellus eget tortor imperdiet.



## ONLINE SURVEY

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Vivamus cursus euismod erat, at elementum neque. Integer ullamcorper tellus eget tortor imperdiet.



## CUSTOMER FEEDBACK

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Vivamus cursus euismod erat, at elementum neque. Integer ullamcorper tellus eget tortor imperdiet.





# 价格策略



## 高质高价

格力坚持高品质、高价格的产品定位，通过提供优质的产品和服务来赢得消费者的认可和信赖。



## 促销活动

格力会定期推出各种促销活动，如满减、折扣、赠品等，吸引消费者的关注和购买欲望。

。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/458104120037006052>