



2016 嘉力丰

首轮全国峰会暨客户答谢会 圆满落幕

伴随着嘉力丰全国巡回峰会暨石家庄客户答谢会的落幕,嘉力丰首轮全国客户答谢会圆满结束。在短短一个半月时间里,嘉力丰走过了中原、西北、西南、华中、华南、东北、华东、华北等全国十多个城市,与全国各地的客户、粉丝共聚一堂。

嘉力丰走过的每一个城市,都会受到当地客户的热情欢迎。因为嘉力丰带来了真真切切、实实在在的福利与优惠。嘉力丰也请来专业品牌专家和营销顾问,与各地嘉粉们、行业精英们交流信息知识、友好互动、深入探讨,帮助大家提升竞争力的同时,与各地客户把酒言欢,增进感情。

嘉力丰一直坚守着“想客户之所想,急客户之所急”的理念。今年嘉力丰没有参加上海展会,而是直接将展会开到了客户家门口,为当地客户带来最具吸引力的促销政策,把展会费用直接用于促销,真正做到让利于客户。火爆的现场证明,嘉力丰今年的创新之举得到了各地客户们的广泛认可和喜爱。

时光荏苒,嘉力丰首轮全国巡回峰会暨客户答谢会已经圆满结束了。嘉力丰对所有参与本次峰会的嘉粉们道一声诚挚的感谢,嘉力丰非常荣幸能与各位见面,也衷心感谢各位嘉粉一路的支持与陪伴!



2

0

1

6

夯实基础 创新共赢

全国配送中心半年度会议



盛夏的七月，嘉力丰2016全国配送中心半年度工作会议在桐乡厂部盛大召开，嘉力丰集团高层领导及全国配送中心负责人参加了本次会议。

嘉力丰集团销售中心总经理徐总率先发言，对各配送中心2016年上半年的发展运营数据进行了深度解读分析，并对全体配送中心这半年的总体发展给予了肯定：

“2016，国内家装行业持续低迷，各企业都面临发展停滞、倒退的困境。然而，就在这样的市场大环境之下，嘉力丰的业绩仍然保持着持续的增长，这离不开全国所有配送中心的努力，也是所有配送中心全力付出的成果！”



销售总经理徐总 销售总监米总 董事长吴董 市场总监罗总 财务总监周总

集团销售总监米总对上半年最重要的两场战役——“春雷行动”和“橙色风暴”进行了回顾与总结，看着屏幕上一张张嘉人奋战的身影、高额的成交订单、遍布全国的嘉人足迹，都让我们感同身受！

小型而隆重的颁奖仪式将会议推向了高潮，现金、油卡还有大奖的三辆车都激发了在座所有嘉人们的昂扬斗志，我们一起暗自期望年底有更多的嘉人开着豪车领着巨款回家过年！

嘉人们的一段激情热舞之后，集团市场总监罗总给大家细致讲解了一系列市场相关动态，包括了行业区域招商峰会、展会新品抢鲜发布、墙纸施工技术异地培训、产品积分功能升级、终端陈列标准……以提升用户体验为根本出发点，打造尽善尽美的优



质服务。

新品抢鲜发布环节引爆现场，相关促销政策更是引发了所有与会人员极大的好奇与兴趣，纷纷表示新品在功能性、环保性及性价比上皆能填补行业空白，已迫不及待地想要拿到样品，向市场推广，并对完成下半年的业绩目标信心满满。

标准化、流程化、规范化、信息化是嘉力丰近年来主要的发展方向，集团财务总监周总就网络订货及分销平台的规划、开发进行了阐述。此平台致力于为客户打造更为方便的下单及订货方式，能彻底解决人工下单中所可能存在的所有人为错误，大幅节省客户的时间及人力成本。

标杆客户的经验分享、重点问题的情景解答一直是每次配送中心会议中最热闹的环节。集团董事长吴董、徐总、米总对各配送中心在运营中所遇到的各类问题进行了面对面的解答。

会议尾声，吴董再次感谢各配送中心半年来做出的贡献，肯定了各配送中心负责人的成长。同时表示，嘉力丰直营转渠道的商业模式转型取得了巨大的成功，各配送中



心根据当地区域的特色去灵活制定个性化的促销政策，充分满足了各区域市场的需求。但市场空间巨大，仍有无限的发展潜力，公司会持续为各配送中心提供大量人力物力财力，全力支持配送中心的成长，希望各配送中心再接再厉，加强自身执行力，与总部形成思想高度一致，统一行动，共同努力，快速发展，创新共赢！

“夯实基础，创新共赢”，嘉力丰将携手全国各配送中心，共同开发市场，推动行业升级，为亿万家庭创造美好生活！





POGARE百嘉利®



BLOSSOM AGE
花样年华——美式清新田园风格



NEW 百嘉利全新推出
感温变色墙纸

1款墙纸 2种变化 3色体验 4季共享

SPRING BLOSSOMS
春暖花开——美式清新田园风格

≤ 20°C

≥ 20°C

GAREFU 嘉力丰®

中国环保墙纸胶领军品牌



覆盖抗碱墙基膜
[色差墙面]
[标本兼治]

晶钻墙基膜
[超强硬度]
[加固墙体]

墙布专用胶
[超强粘力]
[特级防霉]



◆ 科技新品 全新上市 ◆

用心嘉作 匠心出品

“扫一扫”产品积分标签，快速积分，不花钱换礼物！



中国环境标志认证 高新技术企业 欧盟SVHC环保标准