



电动车动力电池市场重排座次

天能电池夺得十连冠

本报讯(记者 巴山)据信息产业部最新公布的统计数据显示,截止去年12月,全国累计销售电动车1800多万辆。在国内电动车动力电池市场销量排序中,天能电池再次跻身国内市场首位,至此,天能连续十年夺得国产品牌电池销量第一。

管理创新提高综合竞争力。早在十年前,天能集团就苦练内功,全面推行质量保证体系,在改变传统管理模式的基础上,建立和规范现代企业管理制度,促进企业“自我发现、自我纠正、自我约束、自我完善、自我发展”,不断

增强综合竞争力。

技术创新培育核心竞争力。通过十年的技术创新,天能拥有了属于自己的众多电池核心技术。天能大力实施技术创新工程,围绕“品种、质量、效益”,以企业为主体,以高等学校和科研机构为依托,走产学研相结合发展之路,大力发展高新技术产业,在重点领域、优势领域实现突破和跨越式发展,企业创新能力明显增强,企业整体素质显著提高。

营销创新增强市场竞争力。十年来,天能在国内电池行业首创适合自

身发展的扁平化渠道模式,不断完善营销网络。如今,天能已在全国建立了600多个省、市、县级售后服务办事处;拥有数千名营销服务人员,数万个终端营销网点,形成了遍布全国的“无缝隙覆盖”营销服务网,被行业誉为“国内电池营销服务第一网”。

业界人士普遍认为,天能电池夺得“十连冠”的成绩,不仅代表了国产品牌电池从小到大、由弱到强的发展道路,更为可喜的是,天能终于站到了国际一流电池巨头的梯队中。

买电动车先问电池品牌

天能电池成为电动车购买者首选品牌

本报讯(记者 巴山)“这辆电动车配的是不是天能电池?如果不是就不考虑了!”最近,在浙江慈溪市的大多数电动车经销商几乎每天都能听到这样的询问。天能电池以其过硬的质量和良好的售后服务已经成为当地电动车选购者的首选品牌。

从去年下半年开始,以电动车电池品牌作为选购电动车的主要依据已经成为慈溪电动车市场的一个新热点。据慈溪慈甬路最大的一家电动车专卖店经理王先生介绍,现在电动车

的价格已经很透明了,为了保证一定的利润,不少经销商悄悄地更换了一些小厂生产的低价位电池,以此来吸引消费者购买。但是,经过一段时间的经营,那些号称“价廉物美”的电池时间不久便问题百出,已经成为当地消费者投诉的焦点,让经销商们觉得生意很难做。

“现在的消费者已经很精明了,他们知道电池是电动车的核心部件,质量上不能有丝毫马虎”,王经理说:“作为经销商,当然希望自己经营的电动车品牌不能毁在价格战上,消费者

指定要求配置天能电池,我们也尽量满足他们的要求,这对我们来说也是提高知名度的一个亮点。”

在王先生的专卖店里,记者遇到一位刘姓女士正在为上高二的儿子选购电动车,在确认是配置天能电池以后,便毫不犹豫地选购了一辆电动车。她深有感触地说:“我以前为了贪图便宜买了杂牌电池,没出三个月电池就坏了,而且无法保修,所以这次给儿子买电动车首先就看是不是配天能电池的;我情愿稍微多花一点钱,也不愿意给儿子带来麻烦。”

天能电池的创新之路

□孙久万

在天能有一种奇特的现象,一大批外企或国企的管理人才纷纷投奔天能,成为天能管理团队的中坚力量。至此,天能的管理团队在人员结构上,已经实现了与国际接轨,也使公司产品创新始终站在行业发展的前沿。

天能作为国内电池行业投资规模最大的生产企业,一开始就瞄准“矢志成为全球领先的环保动力能源供应商”的宏伟目标,引进世界一流生产线,生产世界一流的电池。

目前天能拥有世界最先进的生

产设备和优秀的技术研发团队,投资规模定位与世界一流电池生产企业比肩,凭借先进的技术、稳定的质量、优良的信誉和快速的市场应变能力,先后成为全国上千家电动车生产和销售的强势合作企业,建立起覆盖全国的强大营销网络。

为保证企业持续增长,天能着力培育拥有自主知识产权的核心技术,始终高度重视技术创新工作,坚定地走自主研发的道路,真正做到生产一代、研发一代、储备一代。去年,集团共获得32个省级以上科技创新项

目,其中6个项目获得国家科技部立项,拥有国家重点产品6项。

作为国家级高新技术企业,天能集团通过不断加大研发投入,全面促进技术进步,每年开发10个以上的新产品,充分满足市场的需求,为增强企业发展后劲提供了保障。

20多年的发展历程充分说明,天能选择和坚持了一条正确的、健康的、科学的发展道路,这条道路的实质就是坚持了“以人为本,开拓创新,团结奋进,追求卓越”的企业理念。

用户讲述

“买电池还是要选品牌”

- 讲述者:洋洋
- 性别:女
- 骑车史:5年左右
- 交通宝贝:电动车
- 讲述用车经历:

从去年到现在,我的电动车已经换了三组电池了。不是我这人特别“喜新厌旧”,实在是因为这些牌子的电动车电池“太不争气”了,给我带来一些尴尬。

如今市场上的电池种类实在太多了,竞争也愈来愈激烈。许多品牌电池企图以价格战,不惜压低价格来抢占市场。比如我曾经买的福建某品牌电池的电动车,虽然价格比较便宜,但好几次骑到半路上就没电了,让我尝到了“难堪”的滋味——推着电动车回家。

自从我的电动车换了天能电池之后,感觉好多了。每天我一看电量显示针就知道还能跑多远,电动车很少在半路上出现电量不够等意外现象。我和我的朋友们一致认为,该天能电池的质量很好,使用起来很让人放心。

现在,市场上涌现出这么多电动车电池品牌,真正让我们放心的没几个,听说天能集团建有国家级博士后科研工作站,具有国际顶尖的科研队伍,我们觉得购买该企业的电池产品非常有质量保障。

天能电池防伪获奖名单

(2008.11—2009.1)

- | | |
|---------|---------|
| 赵小梅(江苏) | 孙荣喜(河南) |
| 钱飞琴(安徽) | 杨庆杰(河南) |
| 程文贵(河南) | 陈廷飞(云南) |
| 罗传兵(河南) | 高波(河南) |

佘云娣:做一个对工作认真负责的人

佘云娣,这位质朴、忠厚、老实的38岁员工,虽然进入天能时间不长,但她却用实际行动,塑造了一个踏实肯干、求真务实的天能人形象。在浙江天能电池有限公司充电C车间的民主选举中,她光荣地被选举为2008年度天能集团先进个人,受到车间员工的拥戴。

两年前的佘云娣,在选择到一家企业工作时,曾多方权衡自己适应哪个环境,该选择哪家企业。当数次与姐夫佘仁强一起到天能集团参观、了解之后,决定狠下心来,立志在天能干出点“名堂”。起初由于业务不熟,她主动请教车间领

导安排师傅耐心指导。在较短的时间里,她就学会了产品工艺制作流程,一步一步被公司领导提到包装检验和记帐岗位上。

面对每天10000多个电池的检验和包装任务,佘云娣带领她的8个工友,从早到晚,加班加点,工作着,拼搏着。她说:“企业不是哪一个人的,它是我们大家的,有它我们才有发展的空间,有它我们才有生活的依靠,所以我们在做每一件事时,都必须认真负责,这样对大家都有好处。”这就是一个普通企业职工的心声,从她朴实的话语中,我们不难看出天能企业的成功所在。正是因为天能有如此众多像佘云娣这样具有忘我进取精神的人,才托起如今天能集团的璨

灿辉煌。

当谈到检验和记帐时,车间主任段书英不无感慨地说:“佘云娣办事非常让人放心,只要你交代的事情,她不会出一点差错”。段书英的一句话,使我想起不久前的一个故事。这个故事就发生在佘云娣的包装台上。当时有几个电池的丝网印得不是很明显,看起来有些模糊,佘云娣不由分说,硬是返回丝网工作台,重新返工。

“我的岗位是决定产品是否能够

在市场畅通的关键环节,一旦松懈了,影响的不仅是这个产品,更重要的是‘天能’形象,所以必须认真负责,毫不马虎”佘云娣如是说。