



联手大集团 拓展营销网

天能集团探出后经济危机时代营销新路子

本报记者 余文斌

近日，天能集团捷报频传：继牵手西班牙太阳能源集团、联烟山东英克莱集团等之后，天能集团又接到了南京苏美达集团今年第二批22万支电动动力锂电池采购订单。联手大集团、拓展营销网，天能集团在后经济危机时代开拓市场过程中闯出了一条新路子。

企业转型升级
销量“加速”的“润滑剂”

与其他行业一样，自去年下半年以来，动力电池行业也遭遇全球经济危机的“寒流”，天能集团坚持科学发展理论，审时度势，积极应对危机，及时调整产品结构，加快企业转型升级，在同行业中率先进军新能源产业。

据天能集团一位营销负责人介绍说，今年以来，天能集团在巩固老产品质量与市场份额的基础上，加快产品更新换代，提高产品的科技含量，加快开发新能源电池产品，进一步提升工艺水平。今年以来，天能成功推出了管式牵引电池、邮电通信电池（UPS电源）、太阳能、风能储能电池、电动汽车电池、锂离子混合动力电池，以及最新上市的新一代20AH硅胶电池等新产品，增强了天能产品的市场竞争力。以新一代20AH硅胶电池为例，该产品采用德国进口的高纯纳米氧化硅及自主研发的稀土合金，具有容量大、电池组一致性好、循环寿命长等特点，性能明显优于常规电池；而旨在发展绿色可循环再生经济的天能经济循环产业园在长兴吴山工业区奠基，同时完成了多项工艺改造和多项国家创新专利，有效降低了生产成本，做到了“人无我有，人有我优。”

加强与大集团结成战略合作伙伴，增强企业竞争力是天能实施企业转型升级的又一得力举措。这一新型的发展战略已取得初步成果：天能已相继与西班牙、南非等世界各地的10多个国家的知名厂商，以及吉利汽车、奇瑞汽车、雅迪科技、上汽南京南汽专用车公司、南京苏美达集团、山东英克莱集团和西宁新能源开发有限公司等国内知名公司签署了应用及推广天能新能源电池的战略合作协议，为天能电池销量的持续增长提供了可靠保障。

二级市场全面“开花”
产品订单日渐增多

天能电池今年销量的快速增长得益于在网络布局上的合理布局。事实上，天能电池一直以来很注重二级市场的开发，特别是在今年的全球经济危机形势下，天能电池更是加大了开拓二级市场的力度，在全国各地建立销售办事处，完善销售服务网络。截至目前，天能集团已建立起遍布全国的600多个分销机构、2万多个网点所构成的庞大营销服务网络，形成了经营实力较为雄厚、稳定扎实的营销合作伙伴网络。

不仅如此，天能集团还完善营销服务队伍，整合销售市场；开展市场监督管理，整合公司的销售服务市场；加强业务知识与品牌意识培训，提高经销商的营销水平与品牌意识；招聘优秀营销人员，加强销售管理。在此基础上，还根据市场营销阶段的实际情况，果断投入广告、搞促销，为合作伙伴抢抓市场商机，实现企业与合作伙伴的“双赢”。

由于采取了有效的营销策略，在全国各地，特别是浙江、河南、江苏、山东、安徽等省份，二级市场成为天能电池的“销售大户”。天能电池销售公司一位负责人称，“杭州、郑州市市场目前的月销量分别占据当地市场的三分之一；合肥仅陆基亚一

家月均销量在当地市场遥遥领先；湖州、常州等地的月销量也都在大幅度的增加。二级市场对天能电池总销量的提升起到重要的作用。另外，新能源电池的订单也日渐增多，成为天能电池今年营销的又一大亮点。”

良好的品牌形象
提升了产品竞争力

“良好的品牌形象成为天能电池经久不衰的一个秘密‘武器’”。天能电池湖州经销商史东根在接受记者采访时表示，“这不，有一个消费者刚刚打过来电话，不问价格点名用天能36ah电池。”

半个小时后，订货的胡小姐赶到史东根的店里，她没有讨价还价，爽快地办完了提货手续。当记者问她为何不“杀价格”时，胡小姐笑着说，“一分价钱一分货，天能是大品牌，质量可靠。”

据了解，天能集团始终以合理的价格、稳定的质量、树立良好的品牌形象为己任，狠抓产品质量，从进货第一道关开始，严格规范每一道工序，严把质量关，并以实际行动对销售渠道和服务网络进行整合和优化，竭诚为广大消费者提供放心的产品和服务。杭州地区电动车经销商欧兴云说，“天能电池凭借着过硬的品质和完善的售后服务，在我们当地赢得了消费者的好评和信赖，我们经营起来也更放心、更省心，销量也一直不错。”

优质的贴心服务
赢得消费者的“感情牌”

“有了适销对路、质优物美的电池产品还不够，我们还要把服务做到位。”针对部分城市天能服务网点偏少的状况，“在这些地方定期举办电池保养活动十分重要。”天能电池售后服务部有关负责人说，“只要有天能电池的地方就应该有天能电池的服务”。

10月9日，记者去天能杭州办事处采访时，正好赶上他们在杭州市庆春路进行电动自行车电池免费保养活动，路过的不少杭州市民都想趁机把自己的电动自行车电池保养一次，当听说非天能品牌的电池也能免费保养时，一位用户兴奋地说：“天能公司真不错，连竞争对手的产品也给免费保养，我的电动自行车换电池时一定换天能牌的。”十分钟后，他满意地离开了，还得到了一个免费的后挡板。

除了各地的经销商定期免费保养用户电池外，对用户进行指导也是天能集团售后服务的一项重要内容，这也是销售工作中的一个重要环节。售前，销售人员对用户耐心讲解产品的特点、优点；售中，给每一个用户讲解整车的使用，并耐心向用户介绍电池的维护使用方法；在售后，服务及时到位，速度胜于微笑。

利用互联网进行远程售后服务也是天能集团在提升服务方面的一个重要举措。目前，天能集团在官方网站上开发了网上售后服务系统，创新售后服务途径，建立有关产品的支持信息，包括产品的功能、性能、参数和操作说明等，以及简单的维护和维修说明，并用图片、文字和声音信息组成，使用户能一目了然，方便查询和下载，还可吸引回头客，节省差旅成本。

“我们将秉承‘买得放心，用得舒心’的服务理念，为用户提供越来越优质的服务，力争实现有天能产品的地方就有天能服务的发展目标。”天能集团售后服务部有关负责人描述了天能服务的发展方向。



部分客户到天能生产车间参观



天能电池服务中心江苏常州办事处



天能售后人员正在为用户进行电池保养



已装配好的天能电池成品蓄势待发