

逆势增长销量一路向好 天能营销市场再传佳音

本报讯(记者 余文斌)从2月8日召开的天能集团2009年度营销大会上传来消息,在刚刚过去的2009年,在整个行业市场疲软的情况下,天能集团积极转型升级,引领行业低碳发展,率先进军新能源产业,实现了逆势增长近30%的年度销售目标。

加强与大客户的合作。2009年,面对市场需求萎缩的不利局面。天能及时调整营销政策,采

取“抓大保优,不丢小”的工作方针,积极与比德文、英克莱、奥斯、小鸟等电动自行车主要品牌,LED供应商武汉风光照明、西宁新能源,以及西班牙、南非、以色列等国家的大型新能源公司,以及奇瑞等国内著名电动汽车生产厂家结成战略合作关系。同时,天能全方位进军上海世博会,为电动汽车电池、太阳能、风能储能电池等新能源产品全面向市场推广奠定了良好基

础。

优化客户资源,加强网络建设。在过去的一年里,天能继续对服务销售网络进行细化,建立了及时的市场信息渠道和反馈机制,优化了客户资源,对销售服务网点进行整合,新增100多个分销机构,7000多个销售网点。与此同时,通过在中央电视台等多家媒体进行广告宣传,参加各大展会、论坛,增强品牌影响力,保障销售业绩。

外贸市场进一步扩大。尽管国际市场疲软,但天能外贸人员仍迎难而上,先后与西班牙、南非、以色列等国家的大型新能源公司建立了合作关系,为天能新能源产品进一步拓展国际市场。2009年下半年,天能又与印度有关公司全新合作,目前也已开始供货。12月份,天能又开发了柬埔寨客户,对打开东南亚市场打好了基础。

当天的大会还确定了天能

2010年销售目标,即销售收入在2009年的基础上增长30%以上。大会还制定了对应的营销举措:稳定一级市场,继续保持与大客户的深层次合作,积极拓展新客户;加强风能、太阳能储能电池,管式电池等新产品领域的市场开发,进一步提高二级市场的占有率,进一步提升服务水平,争取销售业绩和服务水平再上一个新台阶。

营销精英风采(一)

风雪迎春到 她在丛中笑



胡迎春 常州办事处

胡迎春注重品牌形象塑造,始终坚持“先舍后得”,做事先做人。对市场出现的问题她及时跟踪,做到有求必应;对客户提出的问题,她会在第一时间给予明确满意的答复。2009年是不平凡的一年,市场竞争的残酷程度前所未有,作为常州办事处负责人,胡迎春没有被困难所左右,始终以积极的心态去面对经营与服务中遇到的压力,她说:“不经历风雨,怎见彩虹”。在赢得客户赞许的同时,她也赢得了市场。

勤在思考 赢在细节



余听勤 天津武清办事处

“细节决定成败”。天能电池武清办事处负责人余听勤接任该地区销售服务工作后,从点点滴滴做起。他逐一登门拜访客户,仔细听取他们的建议和要求,准确把握每个客户的心理特点,对客户及时进行跟踪服务,采取相应的营销策略提升服务质量。正是因为他细节处理得当,因而在当地经销商心目中留下了深刻的印象,同时天能电池的品牌口碑也在当地消费者心目中扎下了根。

2010开局好 销量实现开门红

本报讯(记者 林杉)据最新数据显示,今年元月前20天,天能电池终端销量同比增长50%,实现开门红,而低碳环保产品的创新优势是主导因素。

乘着国家大力发展低碳经济的东风,动力电池等低碳产品持续热销。在今年元月前20天里,天能新型电动自行车动力电池销量稳中有升,电动汽车电池、管式牵引电池、邮电通信电池(UPS电源)以及太阳能、风能储能专用电池等低碳新能源产品销量继续快速增长。特别是去年下半年上市的天能新一代20AH硅胶电池更是保持其上市以来的领跑地位,成为天能电池的“绩优股”。

去年以来,在大力拓展低碳新能源产品的同时,天能加快战略合作,实现强强联合。先后与山东、江苏、天津和江苏等省市多个大型电动车厂商建立了战略合作关系,促进了天能系列产品销量的持续增长。

商场如战场 危中有商机



殷树勤 郑州办事处

面对郑州市场竞争压力,殷树勤没有被重重困难所压倒。相反,他觉得“危”中也有“机”。他及时改变销售思路和销售策略,积极参与当地的公益性活动,以提升品牌效益。同时,他在郑州筹建天能电池形象店,提升了天能品牌的形象。由于他的多方位宣传和持之以恒的敬业精神,使天能电池在郑州市场上的占有率稳中有升。

一分耕耘 一分收获



周剑军 太原办事处

周剑军在天能电池驻太原办事处已经5年了。在这5年里,他经历风风雨雨,靠“真情服务、诚实敬业”的精神感动了太原所有客户。他始终相信“一分耕耘,一分收获”。凭借过硬的专业技术,热情、及时、周到的服务,他使天能电池成为太原市场家喻户晓的品牌。2009年度,周剑军以优越的销售业绩被公司评为“十佳销售明星”。正如他说:“阳光总在风雨后”。

天能包装纸箱更改

为了更好的保护各合作伙伴及消费者的利益,经我公司领导研究决定,对防伪标签、包装纸箱进行了改版设计,自2010年2月1日开始使用新版防伪标签,自2010年2月2日开始逐步推行新版包装纸箱。

1、新版防伪标签样稿如右图:



2、新版包装纸箱样稿如下:



请认准相关新版防伪标签和包装纸箱,谨防假冒!如给您带来不便之处,敬请谅解!特此函告!

浙江天能
电池有限公司
2010年2月1日

奖车拓市场 服务新农村

本报讯(记者 余文斌)近日,80多辆新车组成的气势庞大的车队在长兴市区绕城一周,两边行人纷纷驻足观看。原来,这是天能集团召开2009年度营销大会,会上受到表彰的80多名营销精英们兴致勃勃地开着全顺、五菱之光两款新车回家过年。

2009年,面对全球金融危机、“电摩新国标”事件等行业带来的不利影响,天能营销团队围绕公司发展战略和经营管理方针,不断攻坚克难,拓展市场,加强服务,特别是借家电下乡这一利好商机,将天能动力电池产品和服务成功延伸到广大农村,让农民朋友享受低碳生活,较好地完成了全年工作任务,销售工作再上新台阶。2009年,天能电池驻太原办事处周剑军发现目前农村市场买电动自行车的人特别多,但电动自行车电池的售后服务却跟不上。凭借过硬的技



80多辆新车整装待发 黄玮/摄

术、专业周到的服务,他积极开辟农村市场,赢得了农村用户的信赖。周剑军被评为天能集团2009年度“十佳销售明星”,他获得了一辆全顺车。

此次奖励车辆顺人心,利民

意,得到了营销精英们的普遍赞同。2010年,随着这80多辆车的车轮和营销精英们的脚步,天能电池更要走进千家万户,将会为低碳经济的发展做出更大的贡献。