系统思维，团队第一，品牌至上——易事特集团2017年分销渠道工作会议胜利召开

2月9日，以“系统思维，团队第一，品牌至上”为主题的易事特集团2017年分销渠道工作会议在易事特集团总部胜利召开。易事特集团股份有限公司董事长何思模教授、集团中高层领导以及分销团队云集总部，总结成绩，部署新一年的工作。

会上，何思模董事长围绕“系统思维，团队第一，品牌至上”的主题作了专题报告，报告全面总结了易事特2016年的经营情况以及最近所获得的辉煌成绩。2016年，易事特获证监会通过定增19.42亿元、获售电经营资格、荣获广东省政府质量奖、中国上市公司金牛奖、中央军委装备发展部颁发的《装备承制单 位注册证书》、并荣登”世界新能源500强排行榜”第155位和“广东省制造业500强”第90位、获颁“2016年度中国储能产业最佳系统集成解决方案 供应商”以及“2016年度中国经济十大创新企业”荣誉称号，获得了来自央视《新闻联播》和《焦点访谈》等中央、省、市媒体的关注。同时，易事特股票市值 一度突破300亿元，领先同行，位居东莞A股上市企业第一，最近还被东莞市列为“倍增计划”名誉试点企业……种种的殊荣和成绩，广大分销商功不可没。

同时，何思模董事长还对2017年的战略目标进行了规划和部署：一、系统思维提格局，坚持公司三大发展战略不动摇，践行系统思维。二、深耕细作市场，进一 步细分行业板块，提升产业利润。三、积极开展城市级市场的合作，提升产业规模。四、聚合人才提实力，敢于招人，善于用人，精于育人，用专心、专注、专业人才武装自己，折服客户。

何思模董事长指出，2017年，易事特分销团队要打造联合作战立体攻势体系,从0到1，我们走过了28年，单兵作战能力得到历练；从1-100，我们走向 千亿市值，集团作战能力必须提升，要积极优化整合各方资源，形成项目拓展、工程落地、融资保障、售后服务四位一体的联合作战立体攻势模式，全面推进各项业务。

2016年是不平凡的一年。在经济下行的重压下，易事特迎难而上，保持了每年业绩迅猛发展势头。展望未来，易事特集团在当前市场中亦存在着风险和挑战，应 该具备危机意识，并紧抓当前机遇。2016年12月，国务院印发《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》提出：到2020年，战略性新兴产业增加值占国 内生产总值比重要由2015年的8%达到15%。同时，要形成新一代信息技术、高端制造、生物、绿色低碳、数字创意等5个产值规模10万亿元级的新支柱。 信息产业领域，新一代宽带网络、智慧城市、云计算等新技术、新应用，极有可能成为推动整个信息产业突破式发展的重要力量。绿色低碳领域，随着以核能、风 能、太阳能、新能源汽车技术持续突破，下一代储能技术的发展和应用将改变整个能源体系。这些，都预示了作为智慧城市和智慧能源系统解决方案供应商的易事特的市场前景无限广阔！

会上，研发中心、智慧城市&大数据事业部、新能源（光伏）事业部、国内事业部交通行业、运维事业部以及总代和分销部等部门相关负责人还向与会人员分享了2016年的工作总结和新年发展规划。同时还为优秀分销商进行了颁奖。

最后，何思模董事长作了会议总结发言。何思模董事长指出，分销团队永远要坚定不移地树立客户第一、产品第一、服务第一的思想，牢固树立易事特的品牌形象和 口碑影响力；同时要坚持对市场深耕细作，打破格局，大力引入精英团队，着力提升发展规模和发展水平。何思模董事长勉励每一位分销商都应该给自己定下2017年的目标，并且以铁的纪律和意志坚决完成任务！

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/104337.html