太阳能工程市场兴起太阳雨发力江苏市场

2011年开春以来，太阳能热水器行业低迷的局面仍在持续蔓延，不少区域市场面临着销售不畅，终端出货难的问题。而在太阳能热水器发展较早的江苏市场，行业洗牌之势更是愈演愈烈，中小品牌的生存空间进一步被压缩，品牌集中度得到进一步提高。对于太阳雨来说，江苏是太阳雨的发源地和根基所在，江苏地区市场的发展，在太阳雨全国市场布局发展中具有其它市场无法替代的独特价值。通过十几年的持续健康发展，在太阳雨所有的销售分部中，江苏分部的销售额也是一直名列前茅，是太阳雨全国重点优质市场之一。据了解，2011年第一季度，太阳雨在江苏市场的销售较2010年同比增长10%以上。对此，负责江苏市场的大区经理明永文告诉记者，面对行业发展所呈现出不同的市场格局和竞争特点，特别是针对日益兴起的城市工程市场，江苏区域市场将在产品、队伍建设、渠道模式、售后服务等方面承担新的使命，继续发挥标杆市场的作用。

据明永文介绍，太阳雨在江苏徐州、宿迁等地均拥有不错的零售量。但是日益增多的工程安装量却成为目前江苏市场中销售的一大特色。特别是在南京、苏州、常州等地，无论是统一安装的小区配套，公共设施的集热系统、还是在工业用水方面，太阳雨都有着不俗的表现。随着江苏地区高层建筑的不断增多，传统的紧凑式太阳能热水器将会受到安装空间的限制，更加贴合高层建筑的分体式太阳能产品将会迎来一个发展契机。

为此，太阳雨专门推出了自己的阳台壁挂式和平板分体式太阳能，并形成了专门适合城市市场的产品链。在队伍建设方面，太阳雨专门培养了一支工程服务队伍并为此设立了专门的部门，从组织上和人员素质上进行保障。再者，推出适合城市作战的渠道。与原先的零售市场不同，工程市场对经销商的专业水平、资金实力以及运营能力都提出了更高的要求。因此，太阳雨这一轮在城市市场的渠道拓展将更为审慎和严格。下一步，太阳雨将在以全国300多个地级市为单位，建立覆盖全国的工程销售渠道，并建立30-40个较大规模的产品展示中心。最后是在服务方面。而城市市场要求服务人员的专业技能水平。为此太阳雨将专门针对城市工程市场开设24小时服务电话，专门设立服务队伍。

而这一系列针对城市工程市场的举措，都将在江苏市场率先得到发展和印证。

此外，另据了解，随着旺季市场的进一步推进，太阳雨将在江苏、山东、河南等主要区域市场推出“买太阳能送冰箱”的促销活动，进一步让利消费者。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/13114.html