

元升：引领太阳能行业进入全能时代

经过十多年的发展，中国已经发展成为世界太阳能热利用第一大国，太阳能热水器的保有量占到了世界的76%，太阳能厂家也达到了五千多家，但是整个太阳能市场并不规范，带有诸多隐患的“拼装货”充斥市场，只有终结拼装，太阳能行业才能向着良好的方向发展。

近日，江苏元升太阳能集团十万重金征集广告语活动结果公布，“完整产业链、全能好产品”将作为元升太阳能新的产品广告语。行业人士分析，经过十年积累，元升集团建立健全了太阳能行业第一完整产业链生产基地，带来的是主机和配件达到最佳组合的全能好产品，凭借核心竞争优势，元升将带领行业由“拼装时代”向“全能时代”过渡。

建成太阳能第一链

2010年1月，元升毛坯管三号池窑成功点火运行，这标志着元升太阳能完整产业链基地正式建成，该基地集高硼硅玻璃、毛坯管、真空集热管、太阳能整机等生产制造于一体，实现了“足不出户”就能将一台热水器的关键配件配齐，成为太阳能热利用行业规模最大的完整产业链生产基地。

元升完整产业链包括六大链条：毛坯管制造链、集热管制造链、水箱制造链、支架制造链、专业物流链、完整服务链。元升集团集中采购2万辆东风小康服务车，打造一支行业配送能力最强、服务速度最快、分布范围最广的完整服务链，按用户需求，快速反应，快速行动，快速解决问题，24小时服务到位。

元升完整产业链基地具备了年产高硼硅玻璃25000吨、真空管1000万支、以及100万台太阳能热水器的产能，凭借现代化的流水生产线实现了每2秒钟生产1支真空管，每20秒钟就有一台太阳能下线的速度。

在“2010中国太阳能光热产业发展论坛”上，元升太阳能完整产业链基地被中国太阳能热利用产业协会和中国太阳能热利用产业联盟认定为“中国（如皋）太阳能热利用产业发展基地”，成为行业重点支持项目。

元升集团董事长吴道元表示，完整产业链基地将会建成一座大型太阳能博物馆，把太阳能文化展示出来，并积极向旅游部门申请将基地列入旅游项目，让更多的人都能亲身感受到太阳能给我们的生活带来的无穷乐趣和享受。

开创太阳能全能时代

据行业不完全统计，2010年全国共有五千多家太阳能企业，但大部分企业由于技术、实力等原因，都是通过购买真空管、支架、配件甚至水箱进行组装，卖给消费者的其实是带有诸多隐患的“拼装货”。拼装太阳能在短期内或许看不出问题，但过两三年，冻堵、腐蚀、漏水、漏电、“冬眠”等问题就会集中爆发，给消费者造成不同程度的损失，甚至会危及人身安全。

全能好产品，即从高硼硅玻璃到毛坯管，再到主机、配件，均严格按照太阳能户外特殊工作环境进行的设计生产，保证主机和配件都达到高品质并实现组合，并有完善的售后服务保障的产品。

为避免拼装隐患，元升太阳能在创立之初，就不断地打造完整的产业链标准，完整产业链带给消费者的是全能的太阳能好产品。

元升太阳能经过原材料控制、自动流水生产、整机质量把控、严格检测技术等211道精密工艺流程，其中一些工艺达到或超过国际标准，以确保整机的性能达到最佳，质量稳定，寿命更长久。

元升完整产业链对消费者郑重承诺，非人为因素10年免费更换真空管，让消费者享受无忧产品。

行业专家分析，元升完整产业链缔造的全能好产品，一方面最大限度地保证了太阳能热水器每个部件的完整统一，使太阳能热水器由内而外，从吸热到保热，从关键部件到配件都有品质保障。另一方面，所有部件都是自己生产，这能够最大限度地降低生产成本，将节约下来的成本回馈客户，大幅度提高了产品的性价比，从而掌握着核心竞争力。

潜藏十年元升很给力

2010年是元升集团跨越式发展的一年，从完整产业链基地建成，到聘请“真空管镀膜之父”殷志强教授为元升高级

顾问，从西南生产基地建成、进军东盟十国到注入200万元基础资金发起成立“江苏元升赵小亭爱心基金”，从再度荣膺“品牌中国金谱奖——中国太阳能行业领袖品牌”到摘取“世界太阳城大会推荐品牌”，从中标四川阿坝州万台太阳能大型工程到76种型号、31个省市自治区中标新一轮太阳能下乡，无不彰显了元升品牌的实力和影响力。

新能源品牌营销专家、智诚灵动营销策划机构董事长王成莹认为，元升太阳能新广告语的诞生，都传递出大力提升元升品牌形象的信息。元升虽在行业内知名度和美誉度颇高，但对外宣传一直很低调，经过十年积累，建成完整产业链，品牌发力正当其时。

元升集团董事长吴道元讲道：“太阳能热利用产业已经成为中国少数拥有完全自主知识产权和完整产业链的民族产业之一，我们应该走向国际，输出我们的技术、设备和生产线。让中国的完整产业链掌控世界太阳能——这不仅仅是一个人的梦想，是所有中国太阳能人的梦想。”

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/14160.html>