

阳港太阳能走出“灯下黑”

“以前我们忽视本地市场，现在通过两年的市场运作和渠道建设，阳港品牌已在浙江市场树立了良好的口碑”，阳港新能源总经理陈阳港告诉《太阳能市场观察》。

阳港太阳能作为浙江的地产品牌，在总经理陈阳港市场聚焦的战略下，迅速克服了俗语下的“灯下黑”现象，在浙江这片沃土上开始扎根生长。而浙江较发达的经济、浙江人民对品质生活的追求、浙江适宜的天气都给太阳能热水器的发展提供了良好的土壤。

大力扶持专卖店

阳港在把控浙江地区7家直营店的同时，开始大力扶持专卖店。目前阳港在全国已拥有四十多家加盟专卖店，这些专卖店不仅在阳港品牌的传播方面起了很大的作用，也在产品的服务和维护上解决了消费者的后顾之忧。

2011年4月16日，阳港太阳能在浙江仙居的第二家专卖店盛大开业。仙居第二家专卖店的开业对阳港在仙居地区的市场发展有着重要的意义，这家专卖店位于仙居最繁华的地段，人流量较大，对于聚拢人气、品牌传播皆有不错的效果。据了解，在这家专卖店开业当天，交付定金购买太阳能的消费者就有十余位。

陈阳港对《太阳能市场观察》表示，“阳港已经逐渐站稳了仙居这片土地，受到当地消费者的信任和欢迎。未来阳港将逐步加快渠道建设步伐，加密网点的布局，秉承发展一家，成功一家，稳固一家，壮大一家的战略，并将不断提升品牌知名度，以崭新的姿态，再上新的台阶。”

促销活动显成效

自2010年开始，阳港太阳能在浙江地区开始了密集的终端促销活动，例如2011年在海盐浅水湾社区的促销活动中，阳港太阳能取得了非常好的促销效果，促销活动吸引了许多小区住户以及附近的居民前来参观选购，用户们表示这样的活动为他们购买太阳能带来了便利。

值得一提的是，阳港“五一”在慈溪的附海、庵东、胜山等地举行了几场大型促销活动，在慈溪优秀经销商詹素华的领导下，活动当天就销售了近30台太阳能，而与阳港太阳能同期举行促销活动的国内某知名品牌一共才销售了1台太阳能。陈阳港和《太阳能市场观察》提到此次促销活动的成效时，喜悦之情不禁溢于言表。

陈阳港告诉《太阳能市场观察》，在促销活动现场，很多是阳港的老用户，阳港过硬的质量让他们用得很放心，当知闻阳港推出3O活水太阳能新品时，他们纷纷把3O活水太阳能推荐给他们的邻居和亲朋好友。

以质量为发展根基

陈阳港表示，阳港太阳能一直追求产品品质和服务的提升，信奉产品即人品的理念，以质量作为企业发展的根基。

据陈阳港介绍，在材质选用上，阳港太阳能从真空管、支架、发泡料乃至最基本的桶盖都层层把关。目前，阳港太阳能外桶板采用抗腐蚀能力较强的彩钢板；发泡采用“高压全水无氟发泡技术”，保温层厚度在50mm以上；内桶胆是十足0.41mm食品级SUS304-2B内胆，内胆采用全自动氩弧焊焊接，进出水全部丝口焊接，无晶间腐蚀，最大程度保证了内胆使用寿命。

阳港3O活水太阳能更是在新近推出后以优异的质量获得了消费者的一致称赞。据悉，阳港3O活水太阳能带有臭氧发生装置，通过臭氧杀菌原理，能够家在短短的几秒钟时间里，迅速杀灭太阳能水箱中的细菌和病毒，全面净化水质。

据陈阳港介绍，海盐县经贸局的李科长是一位运动达人，在运动健身后他总是第一时间使用家里的太阳能热水器冲澡，但是多年来使用太阳能热水器洗完澡后，经常出现皮肤发红发痒的现象。后来李用了阳港3O活水太阳能后，洗澡后皮肤不再发红发痒。李表示，阳港3O活水太阳能不仅仅是活水专家，还是止痒专家。

开始发力热水工程

继阳港太阳能少林工程美名远扬后，阳港太阳能在工程市场开始逐步发力。近期，阳港太阳能成功中标海盐县委党校综合楼太阳能系统项目。据悉，该太阳能系统工程总水量为15吨，当时参与竞争的共有美大等5家知名太阳能企业，最后阳港太阳能在竞标中脱颖而出。

陈阳港对《太阳能市场观察》表示，阳港太阳能工程部能够根据不同的地域和施工环境，为客户制定出不同的热水解决方案，充分满足客户的需求，而且阳港太阳能系统工程自动化程度高，实用性能强，对每一个细节精益求精，因此深受广大客户的青睐。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/15586.html>