

大华股份渠道本地经营合作伙伴大会开幕

杭州2025年3月8日 /美通社/ -- 3月7日，"新生态 新格局 新未来"2025年大华股份渠道本地经营合作伙伴大会在杭州举办，来自全国各地的渠道合作伙伴欢聚一堂，围绕本地经营发展策略、行业数智化赋能等主题进行探讨与交流，共同开拓行业新局面。



大华股份董事长兼总裁傅利泉发表开场致辞，向一直以来风雨同舟、携手共进的合作伙伴致以诚挚的感谢。他指出，面对近年来的多重挑战，大华股份始终坚持创新驱动，不断夯实技术底座、推动前沿技术突破，完成云基座的重构升级，实现星汉大模型试点突破与场景落地，为合作伙伴提供高质量发展的强劲引擎；聚焦核心业务，强化生态协同，实现业务的稳定发展与市场格局的不断拓宽。他强调，分销战略是大华股份长期坚持的核心战略之一。2025年，大华将继续坚定"利他主义"，回归商业本质，通过深度变革分销体系，持续赋能生态合作伙伴，切实保障合作伙伴的利益，共同构建"共生共荣"的发展格局，携手迈向更加辉煌的未来。



大华股份执行总裁赵宇宁强调，大华股份始终将技术创新作为企业发展的核心驱动力，持续助力城市高效治理和企业数智化升级。面对国内市场的激烈竞争与复杂挑战，大华将持续落实本地化深耕与业务纵深发展策略，推动业务层级从省市向区县、乡镇全面下沉，客户服务从头腰部向腰部深度延伸，组织能力从中台协作向一线协同高效延展，始终与市场脉搏同频共振，与客户需求紧密相连。展望2025年，大华将继续深化分销业务的区县下沉战略，精准把握政策导向与行业趋势，为生态伙伴构建更加坚实的支持体系，携手共创价值。

大华股份运营管理中心总裁兼中小企业业务部总经理蒋红丰指出，国内中小企业市场具有覆盖广泛、服务商群体庞大、客户需求清晰的特点，这为大华股份成熟的代理模式提供了广阔的空间，使其能够持续赋能合作伙伴，为未来共同挖掘服务价值增量奠定坚实基础。在市场经营策略上，大华将坚定不移地推进本地化经营理念，重塑价值模型，助力合作伙伴深入探索中小企业场景下多元化、碎片化的市场需求。同时，大华致力于打通用户体验与企业盈利的核心通路，构建“大华+伙伴”价值共生体，打造SMB生态竞争力的核心抓手，为行业注入新的活力与机遇。

大华股份国内营销中心中小企业业务部产品总监王秦指出，当前国内市场竞争日益激烈，唯有产品结构升级“向上卷”，并构建场景化货架营销模式，才能切实提升合作伙伴的盈利水平。面对严峻的市场环境，大华将坚持以视频为核心，持续加大技术创新投入，打造更贴合市场需求的SMB全新产品矩阵，以大华夜视王、超能MAX、文搜NVR等为代表的新一代智能化SMB产品系列将实现性能全面跃升。在线上应用层面，大华也将为客户提供更加丰富易用的App使用体验。2025年，大华行业解决方案将全面下沉至SMB场景，实现更小场景下的精准用户洞察，切实提升客户价值。

另外，为表彰优秀合作伙伴在市场拓展中的卓越贡献，大华股份在本次会议上特别为那些在本地化经营中深耕细作、在服务用户中树立标杆的杰出伙伴颁发荣誉奖项，肯定了他们在推动业务发展中的关键作用与突出表现。

本次大会深刻展现了大华股份与合作伙伴携手共建数智生态的坚定信念。未来，大华将持续突破行业技术瓶颈，推动视频物联多元化场景应用和技术跃迁。以技术创新为基石，以生态协同为羽翼，大华将与伙伴并肩同行，共同开启万物智联的新时代篇章，为行业发展注入源源不断的活力与动能。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/221939.html>