

蓝海破冰 起航2012--皇明2011年度经销商大会隆重举行



蓝海破冰 起航2012——皇明太阳能2011年度经销商大会开幕。

2012年1月6日至8日，以“蓝海破冰 起航2012”为主题的皇明太阳能2011年度经销商大会在国际会议中心隆重举行。来自全国各地的3000余名优秀经销商代表、营销一线人员齐聚一堂，共商企业发展大计。本次会议以“Me Pad微排智慧集成解决方案”为核心，促进经销商向蓝海企业家升级，最终实现公司的全面转变。

董事长黄鸣、总经理范建厚、副总经理王久伟等公司高管，著名战略管理专家白立新博士、集团顾问汤明鑫等出席了本次盛会。



皇明集团高管参加盛会

蓝海破冰、Me Pad先行

会议伊始，董事长黄鸣致欢迎辞，董事长总结了2011年公司在业界取得的成就，同时介绍了皇明集团未来的发展战略。他指出，每个人都有梦想，而一个大的公司更应该有一个远大的梦想。不仅如此，一个成功的企业还必须心怀对社会的责任意识、使命意识、忧患意识。现在社会人口爆炸式增长、环境破坏严重、资源短缺，各种危机引起世界各国的强烈重视。如何在大力发展经济的同时实现减排目标，是我国面临的最实际的问题。公司基于对能源、环境现状的反思，在全面整合现有资源的基础上，提出了Me Pad微排智慧集成解决方案，应对能源和环境两大全球难题。所以Me Pad不仅是公司的出路、经销商的出路，更是人类未来生活的出路，势必会有广阔的市场前景。



黄鸣董事长解读Me Pad微排智慧集成解决方案

价值营销与Me Pad落地

在讲到公司未来营销策略时，公司副总经理王久伟强调必须坚持“价值营销”，走差异化竞争路线，远离价格战。切忌与别人比赠品比价格，以己之短，搏人之长。这样做只会导致利润越卖越低，产品越做越差，市场操作越来越难的恶性循环。2012年是公司转型最关键的一年，在这一年中我们不仅要固化以前的营销策略(如：冬天好用、隐患营销、旅游营销、以劣换优、以旧换新等)，更要打造梦想共识的团队，回归人性、本源，高举高打，大力推广Me Pad。从而整合资源，实现差异化落地，实现品牌升级与品牌区隔。



皇明股份公司副总经理王久伟阐述价值营销

“洁能”科技、坚实后盾

大会对Me Pad方案做了系统的介绍。它是一整套微排集成解决方案，代表一种更绿色、更智能、更舒适、更时尚的生活方式。其应用到的核心技术主要有：未来热水系统、光伏发电系统、光伏遮阳系统、节能门窗、物业信息系统、新风系统、地源热泵等。正是由于有这样的“洁能”科技，所以才敢“叫板”高端市场。著名战略管理专家白立新博士对Me Pad方案做了高度评价：“天理即良知，故知行合一。”他认为一个成功的企业应该是有良知的，应该顺应天理，崇尚自然，做到知行合一。Me Pad方案着眼于人类自救，以求最终解决全球能源问题与环境问题，我们每一个皇明人都在为了子孙后代的蓝天白云默默付出，真正体现了一个企业的良知。



最后，大会还对2011年贡献突出的经销商、直销员及服务人员进行了表彰。通过此次经销商大会，整个营销团队对于Me Pad有了全面深入的了解，对于明年的市场方向有了清晰的认识。经销商表示将积极进行Me Pad微排智慧集成解决方案的推广，争创市场销量大翻番。



表彰大会颁奖仪式

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/29097.html>