

## 万宝颠覆传统营销 推出4E热水中心模式

日前，万宝新能源科技新一轮营销会议召开，在这次会议上，万宝新能源科技推出了具有开创性的热水器营销模式——4E热水中心。

在传统意义上，太阳能热水器大多以专卖店形式建设渠道和推广，单一品牌、单一的太阳能热水器是这种专卖店的主要特征，大多数太阳能企业本身一般实力有限，专一是唯一能够在市场上立足的保障，这种营销模式曾经创造了一个奇迹，但是市场发展到现在，弊端开始凸显，经销商赢利能力不足、缺乏发展潜力等问题接踵而来。而万宝此次推出的4E热水中心模式则不走寻常路，剑走偏锋，以融合多种品类热水器创造新市场。

“4E”是四种能源的缩写，既代表太阳能、空气能、电能和燃气能，也表示是能源、产品以及服务的融合，4E热水中心除了是热水器的采购中心，还是消费者了解各种产品的展览中心，消费者体验热水生活的体验中心，这将引领一种全新的消费潮流。相对于家电企业大而全、满足消费者所有家电需求的产品整合，万宝4E热水中心更加专一，只专注于消费者的热水需求；相对于某些只加入卫浴周边产品的太阳能专卖店，万宝4E热水中心让消费者拥有更多的选择，真正实现一站式热水需求的服务。

万宝新能源科技营销总经理王长青介绍说，万宝4E热水中心模式是对传统专卖店的一种颠覆，它既不同于海尔等家电企业全品类家电商场模式，也不同于某些卫浴行业的全产品线模式，而是通过对消费者需求的研究，专门针对消费者热水需求推出的一站式热水解决方案模式。在4E热水中心，消费者可以选择太阳能热水器、空气能热水器，也可以根据实际需要选择电、燃气热水器，当然，对于有更高要求的消费者，4E热水中心可以提供一整套热水方案，满足消费者的热水需求。比如根据消费者需求可以提供太阳能与空气能组合的热水系统，太阳能与燃气组合的热水系统等，各种组合方式消费者都可以自由选择。多能源结合也是当前商业和工业工程的一种趋势，在万宝4E热水中心，可以根据商业用户和工业用户的需求量身定做小到几吨、大到上百吨的热水方案。对于经销商来说，最大的利益点在于4E热水中心提高了产品的销售效率，在同样的店面内，四种热水器和热水方案的产品组合可以吸引更多的终端消费者和工程客户进入4E热水中心，并有效促成交易。

据悉，万宝将在近期将4E热水中心全面向全国市场推广，消费者可以就近选择4E热水中心体验这种新的热水消费模式。万宝新能源科技总经理陈海兵表示，4E热水中心尽管加入了更多种类的水热水器和周边产品，但是这并不能减弱万宝新能源科技的品牌专一性。万宝新能源科技会一直致力于新能源热水器的开发和生产，既只生产太阳能和空气能热水器，保障万宝出品的太阳能和空气能热水器在市场上拥有更强的核心竞争力。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/42269.html>