

## 晋升股东！太阳雨首批千万大商股权激励在宁交接

7月8日，太阳雨经销商股权激励交接仪式暨首届经销商股东论坛在宁隆重举行。首批来自太阳雨全国市场的18位千万大商代表，从太阳雨集团总裁陈荣华手中接过已签署自己名字的股权激励证券账户卡，成功实现了由渠道合作伙伴向公司股东的晋升转型。同期，太阳雨首届经销商股东论坛在南京举行，太阳雨集团总裁陈荣华与首批18位千万大商代表共话成长，共享成果，畅享大光热未来。



太阳雨集团总裁陈荣华和广发证券南京营业部总经理黄波为首批18位千万大商颁发股权证书

作为光热第一股，太阳雨登陆沪市A股主板一年以来，品牌获得了更广阔的发展空间，更多的发展机遇，市场业绩依然保持稳健的增长优势。基于企业健康可持续发展战略，如何将发展成果惠及与企业风雨同舟、精诚合作、比肩共进的优秀经销商们伙伴，这是目前太阳雨着力解决的问题之一。在2013年4月份的一季度总结表彰大会上，太阳雨决定为首批18位千万级大商进行了股权激励。经过两个多月的多方积极筹备，7月8日，获得股权激励的首批18位太阳雨千万级大商汇聚南京，在广发证券南京营业部顺利办理股权开户手续，并从太阳雨集团总裁陈荣华手中接过股权激励证券账户卡。

“能从太阳雨的一名经销商变身为公司股东，我感到无比的荣耀。”来自江苏邳州的经销商王辉难掩心中的激动。



太阳雨集团总裁陈荣华纵论“大光热 大未来”

作为全球销量遥遥领先的第一品牌，太阳雨经过多年的“渠道织网工程”，发展遍布全球市场的一二级渠道脉络，构筑起了中国光热产业最具竞争力的渠道价值链体系。

2009年太阳雨正式提出做“永久经销商”的发展战略，与经销商同梦想、共呼吸，形成紧密的生命共同体。2010年太阳雨更进一步系统地提出公司化运营理念，帮助经销商伙伴跳出个体经营的小格局，以公司化的思路来运营。这样的理念得到了太阳雨经销商伙伴的高度认可，很多经销商积极响应并落实到当地市场的操作中，并涌现了一批批出色的千万级经销商。

2013年，太阳雨在政策激励、经营指导、渠道培育等层面对经销商群体作了全方位的立体扶持。今年3月，太阳雨优秀经销商群体入学清华，为经销商突破瓶颈，实现经营能力的提升补充及时的营养。通过系统培训提升，不仅带来销量的提升，更储备了永续发展的基石。



太阳雨首届经销商股东论坛在宁隆重举行

对于太阳雨来说，经销商不仅仅是渠道，而是生命共同体的一部分。“为了构建企业与经销商一体的品牌根据地，要达成一种战略合作伙伴关系，企业和经销商不仅是事业共同体，还是价值共同体。通过两大共同体建设，形成生命共同体——经销商是企业生命发展中必不可少的一部分。通过倡导共生共赢的文化，建立持久的合作关系。”太阳雨集团总裁陈荣华说。

在太阳雨首届经销商股东论坛现场，太阳雨集团总裁陈荣华纵论大光热未来前景与太阳雨光热中国梦。基于全球化的市场定位、国内外市场的双向开拓与创新，借助海内外技术、人才、品牌联盟等资源推动，太阳雨太阳能集团谋划的产业融合和集群化的“大光热”蓝图正在有序推进，这让与会的优秀经销商们更加坚定了进一步做大做强的信心。



太阳雨千万大商代表蒋守堂在办理股票开户手续现场

本次南京之行，对于来自南昌的太阳雨优秀经销商徐建芳来说，她是既高兴又伤感，高兴的是通过太阳雨这个平台，多年来的合作共进，成就了她事业和人生的梦想。伤感的是，考虑到年龄和精力的原因，她决定将事业移交给儿子去经营。“可能是最后一次以正式身份出席太阳雨事业的沟通会，看到这些共同经历成长的太阳雨人，我就会感到很亲切，就像亲人。毕竟跟太阳雨这么多年了，心里特别舍不得，好在我的儿子能继承这份事业，我会协助他将太阳雨事业永续经营下去！”

徐建芳的一番心里话博得了现场的一片掌声。可以预见的是，走过14年的太阳雨即将迎来阳光事业的G2时代。对于矢志做百年企业的太阳雨来说，与经销商的“百年好合”，这才刚刚开始。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/49568.html>