

尖峰对话 太阳雨总裁陈荣华交锋中国营销大师论坛

2013年7月20日，中国营销大师论坛之6暨CHEMBA论坛之节能环保产业论坛在广州市中山大学举行。本次论坛主要围绕“节能环保产业：找市长还是靠市场？”的主题展开尖峰对话。太阳雨总裁陈荣华应邀出席，与众多产业领袖共同把脉中国节能环保产业，共论成就市场、塑造长久品牌之策。



此次论坛由中国营销资源在线和《执行官》杂志总策划，中国营销创新联盟和中山大学CHEMBA项目主办。太阳雨太阳能集团有限公司总裁陈荣华、雷士照明控股有限公司总裁吴长江、科特勒咨询集团中国区总裁曹虎、中国节能协会节能服务产业委员会（EMCA）副主任兼秘书长赵明等嘉宾应邀出席本次对话。

“中国营销大师论坛”由营销学之父菲利普·科特勒先生担任荣誉顾问，总共举办了五届，本届是第六届。该项目旨在为来自不同领域、有着不同文化背景的精英领袖提供一个开放的对话平台，通过一系列主题的设置，邀请各方力量共同进行交锋观点，碰撞思想，沉淀价值。



太阳雨总裁陈荣华与众嘉宾交锋节能环保产业

2013年多方利好信息不断，节能环保产业作为中国七大战略新兴产业之首，正处于爆发前夜。中国节能环保产业的市场破局点究竟在哪里？如何界定政府与市场行为的边界？节能环保产业如何在获得市场的同时壮大企业品牌？在中国营销大师论坛现场，就这些话题，太阳雨总裁陈荣华与雷士照明股份有限公司总裁吴长江、晶科电子董事总裁肖国伟、广东中龙交通科技有限公司董事总经理陈斌展开尖峰对话，以LED产业为例，展开交锋讨论。

太阳雨总裁陈荣华指出：“营销是一个比较宽泛的东西，它是一个整体的功能，是一个企业要实现成长的整体机能，企业离开营销肯定是长不大的。进入LED这个产业，对于每个人而言机会都是均等的，比如说我们太阳雨，我说小不是美，大不是美，从小到大才是美。今天都不能表明什么，它只能表明我们作为从业人员的机会是均等的。我觉得有一个思维是非常重要的：如果你站在你这个地区或者是企业里面，用一个比较大的概念，能够有这样的思维，整合全球性的资源，你也可能就因小长大，因为现在全世界不缺资本，不缺技术，也不缺市场和人才，缺少的是整合这些资源的脑袋，缺少的是思想，所以要想成为行业的领头品牌，我觉得作为一个企业来说，赢肯定赢在思想上，对一个企业功能营销上来说，赢肯定赢在思维上面。”



论坛形象代言人奥运跳水冠军胡佳（一排左五）与众嘉宾合影

他进而指出，节能环保产业面对这样的宏观关系和纵观行业的局面，要想突围，必须从心开始。越积极越增长，越消极越下滑。作为国际领先的太阳能集热和保热技术领导者，2009年至今，太阳雨连续5年实现国内市场占有率、销量、销售额均位居太阳能热水器行业第一；同时，据海关总署全国海关信息中心数据显示，2005年至今，太阳雨连续8年海外出口第一。

作为太阳能光热领军品牌，整合营销为太阳雨全球化品牌发展奠定了基础，也将为太阳雨从领军者向领导者的转变，为太阳雨“大光热”战略，提供不竭动力。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/49913.html>