

以梦为马：太阳雨集团2014升级转型“大光热”致敬未来

12月24日下午，太阳雨集团2014优秀经销商年会在公司总部连云港圆满落下帷幕，4000多来自全国31个省市自治区的太阳雨优秀经销商、社会各界嘉宾，共聚魅力港城，共同见证此次盛会。



此次太阳雨集团年会以“以梦为马 荣耀大光热”作为主题，意在以此致敬在太阳雨15年发展历程中，创造一个又一个传奇的热血太阳雨人，致敬巅峰岁月；致敬中国光热；致敬所有至今仍保有梦想的人。



董事长徐新建年会讲话：《拥抱变化，共创大光热时代》

站在2013年的年尾，如何总结2013年及即将过去的第一个15年太阳雨所取得的彪悍业绩，如何展望太阳雨集团在2014年及更远未来的美好蓝图，太阳雨集团总裁陈荣华通过两个关键词：坚守、开辟，给出了自己的答案。



日出东方太阳能股份有限公司总裁、党委书记万旭昶致欢迎辞：以真实的力量砥砺大光热征程

在第一个15年，太阳雨始终以市场为导向，以用户需求为中心，从技术、产品、渠道、模式、产业链、服务等多个维度进行了一系列创新、变革。今天，太阳雨的市场已遍布全球100多个国家和地区，在家庭、商业、工业、农业、公共建筑等众多领域，为全球用户提供智慧热水、智慧热能解决方案。



太阳雨集团总裁陈荣华作本届年会主题分享

从籍籍无名的区域品牌，到成功推动太阳能实现家电下乡，到今日的世界太阳能光热龙头，中国太阳能光热第一股（日出东方·太阳雨，SH603366）；从2003年行业首家海外市场破冰，到至今的连续8年海外出口第一，国内连续5年市场占有率、销售额、销量第一（CMIC调研数据），2013品牌力指数（C-BPI）第一；从2009年行业首家率先实现太阳能热水器年产百万台，到2013年5月21日，太阳雨全球最大、自动化水平最高的光热全产业链基地——太阳雨洛阳基地二期项目正式建成（具备年产150万台太阳能热水器，3600万支真空集热管，12万吨高硼硅玻璃毛坯管的生产能力）……15年，太阳雨用一系列的第一，创造了全球太阳能光热产业的“中国速度”。



西藏盲校赠送太阳雨珍贵礼物：30名盲童历时一个月300万针手工制品

2013年工信部发布《关于促进太阳能热水器行业健康发展的指导意见》：到2015年，将要培育3家年销量在300万台以上的龙头企业，培育5家以上年销量达100万台以上的企业，提高行业集中度，逐步提高龙头骨干企业的品牌影响力，健全标准体系，加强太阳能热水器产品在城镇市场的推广应用，优先推广高效太阳能热水器产品。而2013年，太阳雨集团整体销量已实现近300万台。



太阳雨为“最美乡村教师”阿力太所在学校捐赠阳光校车

“我们企业有今天的成功,我们和别人的最大区别,不是我们更聪明或者更幸运,而是在于:除了我们比别人更努力外,因为我们更有勇气拥抱变化、洞察机会、抓住机会。”董事长徐新建如此说,“所谓升级就是对光热业务进行升级发展,以光热业务为核心,把光热业务继续做大做强做久,这是前提;所谓转型,就是从光热向大光热转变。构建‘多业务高效协同’的核心竞争优势。今天,我们要升级转型,就是要实现从偶然性成功走向规律性成功和必然性成功!坚定地以市场为导向!”



太阳雨“千所阳光浴室”捐赠计划正式启动

以“大光热”战略为指引，以创造顾客、创造价值为导向，以产品创新、商业模式创新、机制创新为着力点，建立高效的公司管理模式，培育协同、快速反应的能力，实现核心业务稳健发展、新业务快速发展，2014年太阳雨集团将围绕“大光热”进行一系列的升级转型。



太阳雨最美经销商接受嘉奖

在此次年会主题发言中，太阳雨集团总裁陈荣华引用了著名福利经济学家阿玛蒂亚·森的一句话：天国不在地上，人永远在路上，注解自己对坚守与开辟的理解。而这句话也正是张瑞敏那句“没有成功的企业，只有时代的企业”的最好印证。



太阳雨最美团队

积极拥抱变化，以梦想作为自己前行的目标和动力，这是太阳雨集团2014优秀经销商年会主题选择“以梦为马”为起点的初衷。



年度优秀经销商接受嘉奖

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/56192.html>