

途尔：再见昨天的“标准”，创变为未来开路



在2013年12月19日，途尔大型经销商会议“创变2014”圆满落幕，其2014年订货量再次刷新记录——突破38000辆大关，为2014年的开门红打好了良好的基础。

这次途尔准备了优厚的订货政策来回报全国各地经销商长期的合作与信任，来会者每人都获赠了途尔NBA纪念背包一只；凡签约的经销商都获得了一部时尚智能的三星定制手机，这也是首次搭载了途尔客户终端应用手机平台，经销商今后可直接通过该平台进行订单处理、售后客服服务、新车预览等系列操作，及时掌握途尔动态，让财富一触即发，并在现场签约经销商中开展了一次超级抽奖活动，有五名经销商朋友获得宝马Mini cooper的豪华座驾，更有“欧洲风情游”的幸运机会献给完成年度目标的经销商朋友。

本次会议吸引了来自全国各区域途尔经销商应邀参加，以“标准和创变”为主题，大会通过对十八大三中全会和明年春节后即将出台的“新国标”的行业影响展开积极分析讨论，提出了“新背景下的途尔发展壮大是创与变，市场营销要主动灵活，产品要创新多样”这一富有一切的经营模式。会上，途尔事业部在对明年的营销规划中，将打造真正的“NBA运动文化”，充分利用NBA其运动品牌和国际影响力这一高附加值的产品项目，开发出途尔锂电车NBA及其他运动系列的配套产品，如：NBA骑行服，NBA头盔，NBA手套等骑行运动装备，并将加大途尔品牌在电视媒体和户外平台的宣传投入力度，进一步扩大其品牌影响力和影响力，同时也将针对其现有市场区域特点和需求，开展大范围的市场营销活动。

这次会议上，途尔不但有好的订货政策，好的营销创新，更有好车集中展出亮相，产品才是真正的市场竞争力。在途尔的2014年产品系列中，将施行经典延续和新品精品化两条主线的战略规划，重点针对前三年里市场反应较好的车款进行升级完善，开展产品产销一体式供应链管理，深抓产品细节标准，保证产品整车品质，而在会议现场，途尔锂电车新品发布也一一上台亮相，车辆的精细化和人性化得到显著提升，途尔技术研发部潘经理亲自登上演讲台，为大家现场演示与讲解这些新品的功能性和市场卖点，通过对细节的深入分解和市场前景分析，赢得了台下片片掌声。途尔2014重拳产品惊现会场，更是引起了经销商们的关注和浓厚兴趣，纷纷上车试骑，感受不一样的骑行体验，并给予了很高的赞誉，这也将开启中国锂电车发展新的篇章：2014年，途尔率先成为国内第一家推出内置锂电池和无链传动结合的锂电车品牌。

途尔2014年创变之始，更多的精彩和期待。前进吧，锂电航母在路上！

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/57351.html>