途尔锂电车2013年订货会现场订单超5800台

2013年6月25日，主题为“你来，你有，共享”的途尔锂电车2013年招商暨订货会在宁波隆重召开。宁波中威机电有限公司董事长朱勇，销售部总经理黄向明等企业领导同来自全国各地的途尔锂电车的经销商们同聚一堂，共谋旺季发展突围策略。《营商电动车》全球电动车网作为行业应邀媒体全程对此次会议进行了报道。

在25日上午整体参观完途尔总部以及甬瑞车业有限公司之后，车队随即驱车前往南苑五龙谭大酒店进行会议。在会议一开始，公司董事长朱勇就对远道而来的参加会议的途尔忠实伙伴们表示了感谢，朱董回顾了自己的创业发展史，说道这是他人生中一笔宝贵而且巨大的财富，接着他向大家阐述了个人如何培养发现问题并且解决问题的能力，同时他强调途尔如今倡导的是一种绿色、健康、低碳、环保的生态以及生活理念。

他指出途尔现在正在积极探索一种创新型的营销新模式，即整合并利用高档酒店的资源在酒店内开办途尔展示厅，让更多的人们知道途尔，了解途尔并在其中体验骑行的乐趣与生活的乐趣。此外朱董事长还指出锂电的未来发展趋势是非常明朗的，随着国家实行节能环保的各项举措与政策，在传统铅酸电动车一片红海之时，途尔必定会通过自己的优势与品牌打造途尔锂电车的财富之路。

在接下来的会议中，公司销售部总经理黄向明为在座的经销商们带来了主题为“赢在终端”的途尔产品线架构图及新品开发计划，对途尔的产品定位，产品分类以及产品规划都有了一个明确的规划。此外黄总还指出途尔将在7月15日在郑州、宁波两地试行“7天无条件退货”的活动，此举乃全国先例。

在2013年，电动车市场产品依旧同质化严重，经营成本节节攀升、渠道不断的扁平化，终端不促不卖的价格战，作为国内锂电车行业的倡导者，作为中国最具成长价值的锂电品牌，途尔以其先进的理念与创造制造能力，将锂电产品研发制造成一种独特的产品品类，其产品能够明显感受到其区别于其它产品的特质，用心打造用户最值得信赖的产品。

存高远从而厚积薄发。在会议最后的订货现场只见一片繁忙的景象，本次招商会的订货政策有着大幅度的优惠吸引了众多途尔的经销商们。据现场统计在短短一小时内，有来自北京、山东、河南、河北以及宁波等地的经销商朋友们踊跃订货，现场订单数量总计超过5800辆。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/57543.html