

天普以崭新阵容亮相南京参加第十一届太阳能展会

3月15日，南京国际展览中心人声鼎沸、热闹非凡，来自全国200多家太阳能热水器企业、配件企业、设备制造企业、配件企业、热泵企业、采暖企业参展。天普以崭新阵容参加第十一届太阳能博览会。包括平板一体机、热泵、单台等产品，其中锁热环真空管以期独特的技术先进性备受业界注目。



最近召开，全国人大李克强总理报告，对环境保护和可再生能源用了特别强调了战略意义，指出要提高新能源和可再生能源比重。历届展会一贯都是以产品技术展示为核心。而此次天普却别具一格地在现场呈现了主题为“助力空气清洁计划，建设美丽中国”的现场签字仪式。天普掌门人程翠英指出，工程市场的营销方式与零售不同，经销商可以通过会议营销、关系营销、网络营销等多种方式进行销售。在会议营销方面，可以通过与地方政府及专业协会（如房地产协会、酒店协会等）合作进行技术推广。

她说，从长远发展看，经销商应积极参与工程市场的运作，并提升自身的技术能力和沟通能力，形成稳定的公司团队。这样能够很好地将天普的品牌、零售市场积累的客户资源、其余相关资源进行整合，从而获得更大的成功。



城市市场的零售市场方面，主要以中高端的产品为主。天普针对这类市场也推出了多种适合的产品，如平板热水器、承压型热水器、阳台壁挂产品等。城市的零售用户对产品和服务的品质看的比较重。

经销商应选择适合城市市场的产品进行销售，并具备能够向客户介绍这类产品特点和功能的能力。在服务方面，应提供更有高标准的服务，了解消费者的消费习惯，为消费者提供适合的产品。

当前，太阳能行业还处于整体低迷状态。但天普逆势飞扬，实施绿色伙伴计划大行动。在转型中“弯道超车”。这一举措震撼了整个行业，在有效提升行业整体信心的同时，还成为太阳能行业的一面旗帜。在服务方面，在业界提出独一无二的无忧365服务，在技术方面，拥有光热、光伏、热泵系统化的解决方案，对房地产行业有着比较深刻的理解，率先在太阳能采暖及工业领域取得突破。

以客户为中心，重视客户服务，实现厂商共赢，是天普集团营销工作的重点。会上，天普营销团队面向全体经销商进行了服务承诺：天普将从品牌建设、市场营销、渠道推广、售后服务等各方面进行服务大升级，努力实现太阳能行业品牌服务标杆企业的目标。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/59762.html>