

济南清华太阳能真心服务真品牌

经过对市场的充分调查和分析，济南清华太阳能厂的李总将鲁青华能太阳能的市场定位确定为：坚持3个真心的服务理念，不打广告的真品牌。李总说的“真品牌”，也就是要让经销商和消费者在实际销售和使用过程中，是用事实来评价的好品牌，是踏踏实实真心真意做出来的真品牌，而不是依靠广告狂轰滥炸出来的“广告名牌”。

鲁青全自动太阳能在不进行广告炒作的情况下，坚持高品质和优质服务，日前在被命名为“中国重质量守信誉AA级信用单位”的同时，全面通过了国家康居体系认证。鲁青华能的品牌定位得到了国家新能源设备产业基地、中国太阳能之城——济南太阳能协会的高度肯定，被确定为重点推广产品，这也是鲁青华能“真品牌”、“强势品牌”的体现。

鲁青华能的团队经过仔细调研后明确指出，在农村市场销售太阳能，不是靠厂家的广告，而是凭借着老百姓对经销商的信任。经销商多年来在十里八乡形成的良好人际关系在其中起着很大作用。目前，市场上多数所谓的“广告名牌”，是通过在各种主流媒体上刊播大量广告才迅速提高了产品知名度。

其实，有很多情况消费者和经销商并不知情，比如一台2000多元的太阳能热水器，其中广告费就达几百元，有的甚至上千元。这些厂家由于高投入也带来了所谓“大牌”恶习，这就是对经销商大量采用套牢、榨干、抛弃，再套牢然后再抛弃的恶性营销手段，经销商往往觉得“有广告就好卖”，于是陷入这些厂家无休止的压货、促销陷阱中而不能自拔。只要你不压货，厂家觉得无法榨取时，就不管你还有多少库存，撤掉你的经销商资格去找别家发展。

鲁青华能决心打造山东强势品牌——完全不同于一些所谓的“广告名牌”。他们不打广告，不要花架子，把不打广告省下来的成本，应用在提高品质、服务和对经销商的支持上，全力倡导三个真理念，员工与企业相互真心，厂家与商家相互真心，产品与用户相互真心。这样，经销商能够安心经营，厂商之间互相尊重，广大消费者也能以最合理的价格买到高品质的太阳能，同时也让经销商获得了较大的利润空间。

提供真心真意服务。

真心真意服务是指：鲁青华能通过对经销商的走访、带动、培训、促销活动等形式，对经销商的售前、售中、售后的全过程进行指导和协助，使经销商成为当地的太阳能销售专家和服务专家。

无论是区域代理商和乡镇经销商，鲁青华能都一视同仁。作为区域代理商，除了优惠政策外，公司还会组织人员进行新户开发，而乡镇级的经销商，则免费享受公司各种促销活动及各种相关培训。乡镇经销商的特点是销售半径不超过20公里，消费者大部分为乡里乡亲，售后服务的好坏直接影响经销商的口碑。济南清华太阳能厂不但让自己的经销商成为当地的太阳能销售专家，而且培养成当地的售后服务专家。

从市场营销方面来说，鲁青华能的真心真意服务模式，能使刚进入太阳能行业的经销商很快掌握产品知识、安装服务技能和促销方法；使老经销商通过和鲁青华能的合作如虎添翼，强势占有当地市场。

鲁青华能还为各个区域代理商、乡镇经销商朋友精心制定了优惠政策。如县级区域代理商可享受年内提货价优惠、年终返利优惠政策等；乡镇级经销商朋友则可享受更为贴心地提货奖励政策，超过5台提货就会有相应赠品；无论是代理商或者经销商，首批进货达到10万元，均可以享受奖车的政策。

鲁青华能太阳能有过硬的产品品质。

公司结合近20年行业销售、安装、售后服务的经验，对鲁青全自动太阳能系列产品进行了十几项技术改进（包括引进皇明全自动控制仪表、水电分离辅助加热技术等），尤其是对核心技术“保热墙技术”进行了深入开发和应用。

“保热墙技术”是一个系统，由4项技术构成：纳米减反膜设计、保温发泡一次成型设计、超厚保温舱设计等。鲁青华能“保热墙技术”系统在保证提高集热效率的同时，根据南极因纽特人的保温理念，采用独特结构，使得热量无法散失，太阳能的整体性能得到大幅提高，冬季能正常运行，提高了产品的可靠性和先进性，确保了经营鲁青华能产品的无后顾之忧。

为了塑造山东地方强势品牌，济南清华太阳能厂对经销商的选择是非常严格的。全国招商分成三类代理商：太阳能家用机代理商，分体太阳能热水器系列代理商，太阳能热水工程代理商。首先要求认同鲁青华能的企业文化和经营理

念，其次要拥有一定的自主经营能力和营销网络，经济实力和商品配送能力是加盟的重要条件。对于乡镇级的经销商要求具有一定的素质和文化水平，为人朴实、善良、诚实、守信、勤奋，与亲戚朋友、乡亲邻里有很很好的人际关系和信誉度，有一定的经济基础。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/63756.html>