

家庭光伏电站“乡村行”——日普升能源在行动

9月14号，日普升能源在南昌为绿色能源的普及进行家庭光伏电站下乡推广活动。对于农村来说，生硬地植入“高大上”并不能成为推动品牌发展的助燃剂；而让人感觉熟悉亲切的“接地气”模式才是农村人的归宿。所以，像我们在电视电影，或是外出旅游时所看到的农村景象都很真实地反应了那些接地气的边边角角，贴海报无疑是推广农村市场的顶尖利器。

如今各大品牌在城市布局越来越完善，品牌在渠道方面竞争优势逐渐被拉平，大市场的竞争力随之加大，农村、乡镇这类小市场开始跃入人们的眼球。如今晶科、中电、汉能等光伏巨头纷纷布局农村，似乎在一夜之间，小市场成了“兵家必争之地”。日普升能源作为家庭分布式电站的先行者，采用“农村包围城市”的营销战略进行市场推广，作为家庭分布式电站领导品牌，瞄准了江西省内的广大农村市场。日普升营销技术团队下乡进行实战海报推广，村村推进，以“农村包围城市”的战略思想，必将实现中国清洁能源普及的目标。这是日普升人一直努力的方向。



原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/83117.html>