2016年度海宝电池年中营销战略会议6月激情召开

6月29日-6月30日，2016年度海宝电池年中总结暨下半年誓师启动大会在海宝电池总部会议大厅激情召开。海宝集团董事长沈维新、总经理王蒙、技术总工杨海涛、品牌营销总监沈煜婷携各市场总监、区域营销经理以及营销骨干200余人参加了此次会议，一起回顾2016年上半年的辉煌业绩、分享经验、总结不足，同时也对下半年进一步拓展业务、深耕市场做出长远的规划。

海宝运营部部长李博洋担任大会主持。会议围绕“电池生产”、“品牌推广”、“产品营销与服务”、“渠道开拓”、“终端形象建设”等多角度问题进行了全面的交流和探讨。

本次大会在海宝总经理王蒙的精彩演讲中拉开序幕。王总首先对海宝2016年上半年的工作情况做了总结性汇报，并表示海宝在过去半年里取得的斐然业绩离不开在座优秀的海宝营销骨干的合作努力。同时也指出2016年是电池行业的关键年，在这一趋势下海宝将把握机遇，加快战略布局,加大新能源领域的投入以及国外市场的占领，并对下半年的重点工作方向和市场布局等做了详细的规划和部署。承诺将继续要做好消费者培育工作，持续提升品牌影响力，提高服务效率，力争在下半年超额完成年度目标。王总明确的战略规划使得所有海宝人对于下一阶段的工作有了更清晰的了解、更明确的目标和更坚定的信念。

海宝董事长沈维新对公司上半年所取得的成绩给予了肯定，并对海宝下半年的营销战略方向作了重要指示，即“品质升级，价格坚挺，品牌全覆盖”。另外，沈董重点强调了执行力的重要性，“没有执行力，一切都是空谈”，企业的成功离不开好的执行力，当企业的战略方向已经或基本确定，这时候执行力就变得最为关键。

随后，各市场总监、区域营销经理一一上台，逐一就上半年的营销情况及下半年的工作规划作了详细的汇报和部署。同时，还现场分享了营销经验与管理经验，重点总结出在营销管理工作过程中遇到的困惑与难题，并纷纷群策群力，表示要夯实基础，在稳步中加快市场开拓的步伐，力争圆满完成任务。大家激情满满，会议现场一度火热非常，纷纷表示此行收获颇丰。

为强化公司营销人员的电池专业知识和营销业务能力，会议还组织了一系列专业技能培训。技术总工杨海涛、运营部副部长戴红萍分别从产品开发、售后优化两个层面进行了讲解。

技术总工杨海涛针对目前海宝的核心技术做了系统的阐述，尤其对海宝最新科技产品-石墨烯黑金王电池的性能优势做了深入的分析。并表示，海宝技术研发团队在电池的生产工艺、性能优化等方面的研究从未停止，且有望在下半年实现电池性能方面的重大升级和突破。

运营部副部长戴红萍对海宝电池的售前和售后服务进行了规范化培训，致力于建立一套完整化、制度化的售前咨询和售后服务系统，更大程度地方便经销商和消费者，提升客户体验。

至此，历时2天的营销培训会议在激昂的音乐声中圆满落下帷幕。海宝2016年的路刚刚走完一半，任重而道远，但方向和思路却更加清晰。海宝将继续依靠先进技术、高端品质以及性能优势全力扩张市场份额，大力推进线下终端网点的铺设和形象建设，加快建设电商渠道营销，实现品牌的全面覆盖。势将海宝电池打造成电池行业一线高端品牌，最终实现集团公司品牌化发展战略。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/99004.html