

产业资讯

陕汽新加盟经销商培训
西安开班

本报讯 近日,陕西重汽2012年新加盟经销商培训班在西安开班,来自全国的经销商代表齐聚一堂,通过培训了解陕汽品牌、产品和服务,全面提升渠道销售技能,快速实现销量贡献。

据悉,陕汽重卡2012“驰久版Ⅱ代”系列产品推出后,取得了不俗的市场业绩,同时陕汽在天然气重卡、德龙M3000重卡以及各项新品推广过程中都获得了业界的一致好评。2012年陕汽要与渠道伙伴一起,重点发展高价值含量的重卡产品、高经济性的天然气产品、高附加值的服务产品,寻求新的增长点。

培训包括陕汽重卡企业优势、陕汽2012“驰久版Ⅱ代”产品优势、德龙M3000重卡产品介绍、“天行健”车联网服务新举措以及实战的营销技巧等内容。在培训的过程中,通过问答、交流、演练的互动环节,注重课程的操作性、实用性,受到了新加盟经销商的普遍欢迎。

据了解,2012年,陕汽提出“以清晰的战略和到位的执行做市场领导者”为工作纲要,陕汽把对渠道经销商和用户的服务作为工作重中之重。面对机遇与挑战,陕汽以创新产品为发展推力,链合国内重卡行业黄金产业链成员共同打造了陕汽重卡2012“驰久版Ⅱ代”产品,彰显出陕汽在资源整合、自主创新研发、新能源重卡等方面独特的竞争优势。

(梁建)

永业回访沧州盲人四兄弟
再献企业爱心

本报讯 近日,在中宣部新闻局副局长巡视员张文祥、中国农业电影电视中心总编辑赵泽琨的带领下,永业集团副总裁、永业科学院院长全宝生与当地政府领导等共同来到河北沧州市盐山县圣佛镇陈百万村回访盲人四兄弟,为他们带去了礼物和爱心捐助。

早在2010年,沧州盲人四兄弟乐观自强的事迹就受到永业公司的高度关注,永业公司伸出援助之手,在捐款之外特别组织当地工作人员为盲人四兄弟购买两头耕牛,并提供永业生命素产品及种植指导服务,解决生活实际困难,帮助盲人四兄弟走出生产生活困境。

此次随行回访盲人四兄弟,全宝生代表永业公司向盲人兄弟捐赠2.3万元资助搭建牛棚,其个人也爱心捐款3000元帮助他们改善生活,当天,回访小组一行与盲人四兄弟亲切交流并实地前往盲人四兄弟的麦地,再次为他们送去永业动、植物生命素产品帮助春耕生产。

据了解,本次回访行动也是中央电视台农业频道《我和春天有个约会——“走基层,再回访”两会特别节目》的重要内容之一,该系列节目是中央电视台《生活567》栏目按照中央“走转改”的指示,在“记录真实、服务民生”的理念引导下,多视角、多层面挖掘,关照社会创作出的反映百姓生活和农民真情实感的优秀节目,通过节目回顾、现场采访、前后对比、媒体行动、政策解读等内容,展现当地发展和农民生活变化。

(张迪)

红富士百条试睡被子
遭万人疯抢

本报讯 在世界睡眠日到来前夕,由红富士家纺发起了试睡员招募活动,试睡的被子仅限额100条,却遭到了近万人的疯抢。

在此次曝光的争当试睡员的各种理由显示,高达8成的报名者存在睡眠障碍,值得注意的是,存在睡眠障碍的报名者中,有75%的人自述存在焦虑、压力过大等状况。

那么现在市面上有没有助眠的睡眠产品呢?记者在家乐福、沃尔玛等大卖场看到,在床品专区里,动辄数百上千元的功能枕和助眠被很是热销。

家乐福的一位工作人员拿出一款360度防螨被和一床深度睡眠被,告诉记者:“这是最近卖得最好的产品,现在很多人都愿意为自己的睡眠买单。”

红富士家纺创始人、资深睡眠专家董服龙告诉记者,对于那些倍受睡眠困扰的人而言,他们的有求医问药,有的借助辅助工具,殊不知,他们缺的可能仅仅是一款好的枕头,一床适合他们的被子,而这些具有独特功能的健康家居用品正在引领整个行业,在未来具有不可估量的市场价值。

专家表示,“压力山大”是都市白领的常见病,随着睡眠障碍在人群中爆发,商家们瞄准了睡眠经济,开发出各类睡眠产品。但对于这些睡不着一族,除了借助睡眠产品等外力外,还要“内外兼修”,及时调整心态,缓解压力。

(春莲)

优科豪马轮胎赞助国家田径队



优科豪马轮胎领导与国家田径队领导及队员合影

近日,优科豪马轮胎赞助中国国家田径队签约仪式在北京举行。国家体育总局田径运动管理中心副主任、中国田径协会副主席王大卫先生,上海优科豪马轮胎销售有限公司董事长辛岛纪男、

国家田径队运动员和教练员代表共同出席了发布会。因行程问题未能亲至现场的国家田径队队员刘翔、史冬鹏、李艳凤也通过VCR视频,向优科豪马轮胎与国家田径队的成功签约表示祝贺。

现代汽车集团2月全球销量突破60万辆

近日,全球第四大汽车厂商现代汽车集团发布了2月最新销售数据。据统计,现代汽车集团2月全球销量高达601,103辆,同比增长31%。据悉,现代汽车去年营业利润率为10.4%,实现了全球汽车一般品牌最高营业利润率,超越了豪华品牌奔驰,相当于宝马的利润率。

2月份,现代汽车集团在中国地区销量表现不俗,北京现代和东风悦达起亚总销售量为83,068辆,其中北京现代瑞纳的销量继续破万,达到了12,667辆,继续位列A0级车市销量第一阵营;而悦动和伊兰特黄金组合也达到了16,386辆,在中国A级车市市场继续保持优势;进军中高

端市场的第八代索纳塔经典魅力的热度依旧不减,销量为7,172辆;ix35比上月销量有大幅攀升达到6,833辆,成为都市中高级SUV的潮流之选;起亚K2和福瑞迪销量分别为7,967辆和7,341辆,市场表现良好。

与稳健的中国市场相比,现代汽车集团在全球市场上更有上佳表现。除了持续飘红的市场业绩,新年刚过两个月,现代汽车集团已经频频揽获各项国际大奖,在品牌、性能、设计、车型等众多领域逐渐获得国际认可,意味着现代汽车集团向全球领先汽车厂商的目标又迈进了一步。

消息显示,现代汽车连续3个季

度荣登美国《KelleyBlueBook》杂志2011年“汽车品牌忠诚度排行榜”榜首,而美国权威调查机构Brand Keys发布的“2012消费者忠诚度排行”的桂冠也连续三年被现代汽车集团收入囊中。旗下车型飞思(Veloster)当选美国《Decisive Magazine》杂志“2012年度都市轿车”和加拿大汽车记者协会“50000美元以下最佳运动型新车”。

现代汽车集团多年来对中高端车型的研发也成效显著,赢得了越来越多的国际美誉。美国J.D.Power“2012年汽车耐久性调查”显示,现代汽车集团旗下劳恩斯在高级车(中型)领域超越奔驰、宝

马等高端品牌车型,一举夺冠。劳恩斯同时还在美国《消费者报告》杂志举行的四款同级别车型性能对比评测中获得“高级轿车类别最高得分”。另一款中高端车型雅尊当选阿联酋“Wheels Magazine”评出的“2012年度最具吸引力高级轿车”和“2011年度最佳家庭用车”大奖。

现代汽车集团相关负责人表示,现代汽车集团正通过产品高端化和布局全球化双线并举,以品质为基础,在品牌定位、设计、技术、多元化营销以及CSR等多维度建设,不断推进品牌的国际化晋升。

(杨传中)

产业亮点

上海大众二月批售再破10万辆

的领导地位。作为A0级别的精品车型,全新Polo自2010年底上市以来,市场表现抢眼,2月份的零售继续破万,达到10,050辆,并带领整个Polo家族创下月零售12,331辆的佳绩。高端智能都市SUV车型Tiguan途观也延续了供不应求的热销势头,2月实现了批售15,487辆,同比增长33%,其在都市SUV细分市场上的领军地位至今无可撼动。A级车市的明星车型Lavida朗逸2月批售21,996辆,同比增长33%,其销量显示出了极高的稳定性,再次证明该车在主流

家庭用车市场上卓越的综合实力与高性价比优势。

斯柯达品牌在2月份的批售量继续走高,达到了18,850台,同比增长11.8%。其中,Octavia明锐继续保持高速增长势头,实现批售13,052辆,同比增长40%。

上海大众的产品之所以如此热销,其卓越的竞争力和质量功不可没。“质量是上海大众的生命”已经成为了上海大众每位员工恪守的信条。在全面严格的质量标准、严谨卓越的质量管理体

系之下,上海大众在继2001年、2004年、2007年获得“上海市质量金奖”之后,前不久又获得了代表上海市质量评审方面的最高奖项——“上海市市长质量奖”企业奖状,成为了本年度获得此项殊荣的唯一企业。这次获奖代表了社会各界对上海大众的高品质的又一次肯定。对此,上海大众总经理张海亮说:“上海大众将在现有的基础上,一如既往地坚持质量文化,深入有效地推行卓越绩效模式。”

(传中)

金流明与夏普达成全球战略合作 开启LED照明新时代

国际知名专业照明企业金流明光电与全球LED照明领域的领导者夏普公司日前在深圳达成战略合作,金流明光电总裁朱东亮和日本夏普株式会社LED照明事业部部长井内彻作为双方代表签署战略合作协议。同时,金流明与全球战略客户签订三千万美元年度销售订单。

据了解,金流明和夏普公司的合作,是涵盖促进、技术、市场、品牌的全方位合作,实现优势互补。在技术方面,金流明的二次光学领域技术的优势和夏普公司电子制造领域的优势相结合,共同推进应用开发,金流明将协助夏普公司拓展LED芯片的应用范围。在市场方面,二者通过密切的技术和产品的支持,向全球客户推荐使用夏普公司芯片的LED照明产品。品牌方面,夏普和金流明以打造高端LED产品为共同目标。夏普配合金流明产品的包装、营销。双方共同举办记者发表会,参加国际性技术论坛和产品展会,打造世界性的品牌影响力。

金流明总裁朱东亮在记者会上谈

到,“金流明是一家全球领先的LED照明产品供应商,以持续创新为核心,以快速响应为基础的经营理念,通过自主研发体系,开展持续创新运动,为大众提供高效节能、健康舒适的照明环境。凭借金流明在LED照明产品的研发、设计和制造优势以及夏普在LED芯片、封装的专长,双方将为市场提供技术领先的高品质LED照明应用产品和解决方案。同时双方还将致力于共同提升半导体照明产品性能标准与技术水平,并增强LED绿色照明宣传推广,提升公众对于LED照明产品认知,加速LED产品市场应用。”

金流明LED照明产品研发、设计、制造的优势结合夏普公司的COB封装技术,将领跑高质量的照明应用技术和解决方案,推动半导体照明产品性能和技术水平的标准升级,促进绿色的LED照明应用市场的加速发展。金流明CAMETA+HOPE+ARTMUS三大解决方案覆盖商用照明、户外照明,全面替代常规照明产品。金流明独有CAMETA

光学防眩解决方案,高度模拟卤素灯和金卤灯的照明效果,相对卤素灯节能90%以上,相对金卤灯节能超过50%,同时根本性改善LED照明的生物安全,实现了节能效率和照明艺术的完美结合,该项技术将加速LED产品在高端商场和酒店中的应用。

金流明全新设计HOPE路灯照明综合解决方案,采用模块化设计,实现了快速供货,客户可根据需要灵活配置,简易安装。同时在光学、散热和电源等取得全面突破,在光效和价格上达到最优,这些为LED路灯大规模应用奠定了基础。全新设计的ARTMUS系列泛光灯,可作为广告灯、投光灯、隧道灯,100W可以替换450W金卤灯,节能效果显著。

日本夏普株式会社LED照明事业部部长井内彻谈到,夏普公司LED是采用纵向一体化的产业模式,全面覆盖LED产业从上游到下游的应用。夏普公司和金流明在整体的供应链,形成了优势的互补和强化。夏普公司LED新产品的亮

度、发光效率和可靠性、寿命,在业界领先,同时夏普公司多彩的LED产品,可以满足各种需求,并可以根据设计要求进行优化。金流明是全球领先的LED专业照明企业,夏普公司和金流明的合作,将建立高端LED照明产品的标杆。

金流明和夏普公司将在LED照明应用领域和芯片封装领域进一步深耕,通过多方面的战略合作,向市场推荐高质量的LED照明产品,推动LED照明产业和市场的发展,开启健康节能照明新时代。

深圳市科学技术协会主席周路明认为:“夏普+金流明+全球客户”的战略合作,贯通了LED照明产业从芯片、产品到市场的纵向产业链,全面优势资源的整合,突破专利、市场等方面的壁垒,有力地推动了产业的升级和发展。

(王燕元)

产业平台