

创新产品和营销 山东临工销售业绩超预期

日前,以“突破变局 共赢未来”为主题的山东临工 2021 全球经销商会议在济南召开,此次会议采取线上“云端会议”的方式举办,通过视频会议平台链接济南现场与各国经销商,与来自东欧、印度、东南亚、中亚、澳洲、非洲、中东等全球各地 90 多个国家和地区,共计百余名经销商一同参会,会议取得圆满成功。会上,山东临工会同全球经销商合作伙伴深度剖析 2020 年的抗疫工作和销售业绩,以及面临的困局,并对 2021 年海外市场的营销、产品、服务等进行全面部署,共谋突破之策,共商智胜之道。

沃尔沃建筑设备亚洲区总裁郭腾泽在线上致欢迎辞,他对会议的顺利召开表示祝贺,对来自全球各个国家的经销商表示问候。他指出,2020 年面对来势汹汹的疫情,沃尔沃建筑设备与山东临工坚持在困局中迎难而上、深化合作,取得了超出预期的销售业绩,未来仍将继续携手并进、实现合作共赢。

山东临工总裁于孟生从产品、销售、品牌、服务等方面对未来海外市场业务作了战略部署。他强调,山东临工要进一步团结全球各国经销商,坚定不移推进海外市场转型升级与营销创新,致力于将山东临工打造成为海外工程机械市场首选品牌之一。

共克时艰 全心而行

本次会议是疫情之下,山东临工打破常规,积极拓展沟通渠道,增进交流、传递信心

的思路创新和方式创新,也是各方守望相助、共克时艰的信心举措。会上,山东临工会同全球经销商合作伙伴深度剖析 2020 年的抗疫工作和销售业绩,以及面临的困局,并对 2021 年海外市场的营销、产品、服务等进行全面部署,共谋突破之策,共商智胜之道。

2020 年疫情暴发时,山东临工积极参加火山、雷神山等方舱医院的建设,向武汉捐赠 150 吨新鲜蔬菜,向黄冈捐赠 80 吨水果,为防疫抗疫作出应有的贡献。同时还向 20 多个国家的经销商捐赠口罩,向哈萨克斯坦等国困难居民捐赠防疫物资等,积极投入全球抗疫行动,彰显中国企业社会责任。

山东临工进出口公司总经理王晓辉总结了 2020 年海外市场运营情况。一季度复工复产后,公司加大推广力度,打通电商、直播等新兴营销平台,推出多款智能、环保新产品,发起客户品鉴活动、提升服务能力,打出线上线下结合的营销“组合拳”,推动销量持续增长,全年生产各类工程机械近 6 万台,实现销售收入 220.8 亿元,同比增长 26.7%,出口销量返回到疫情前水平,装载机销量实现行业第一。

变革创新 再创新高

在全球疫情背景下,山东临工努力打破阻隔,开拓物流新渠道,让工程机械登上中国班列,源源不断地运往中亚和欧洲;引导经销商转变业务模式,把营销重点从线下转移到线上,加大线上直播营销,传播 SDLG 品



牌声量和热度;同时充分利用信息化系统开展远程服务,帮助客户发现问题、解决问题,加快产品更新换代,以智能、环保型产品进军发达国家市场,以差异化、定制化产品满足发展中国家的多样化需求;通过建设智能工厂,不断提升生产效率和产品质量,在“两化”方面走在行业前列。

会上,山东临工公布了 2020 年度海外经销商相关奖项,共有来自俄罗斯、哈萨克斯坦、菲律宾、巴西等 12 个国家的 14 名经销商分获“最佳销量贡献奖”“最佳大客户开拓奖”“最佳经销商奖”“最佳服务奖”,获奖经销商代

表在线上发表获奖感言,分享经营心得。

突破变局,共赢未来。这次会议是在年度交替之际,RCEP 成立、中欧投资协议签署、新冠疫苗上市的背景下召开的。迎着告别疫情、回归正常生活的曙光,山东临工将加速海外市场开拓,从营销推广、后市场与服务、产品投放等层面制定了详细规划,希望海外经销商坚定信念,提振信心,加快转型升级与营销创新,以前瞻思维抓住市场复苏的机遇,共同把临工海外业务做大做强,将山东临工品牌打造成为海外佳选的工程机械设备品牌之一。(王楠)

小米 2020 年印度智能手机市场份额高居第一

据报道,印度一直是中国之外最热的智能手机市场,日前美国科技市场研究企业 IDC 发布了 2020 年印度智能手机市场报告,市场小幅萎缩,小米三星两家巨头占据前两名位置。

IDC 报告显示,因新冠疫情影响,印度 2020 年智能手机市场萎缩了 2%,总销量为 1.497 亿部。前五名公司包括四家中国品牌,非中国

品牌三星电子排名第二。

小米去年获得印度智能手机市场 27% 份额,排名第一。不过小米手机销量下滑了 6%,为 4100 万部。IDC 报告指出,小米销量龙头是低价位的红米 8,下半年该手机势头被红米 9 系列所取代。

三星电子去年在印度销售了 2970 万部智能手机,销量下滑 4%,其市场份额为 20%。IDC 评价称,三星销量主要来自于

GalaxyM 系列以及新发布的 GalaxyF 系列,另外三星去年的线上销量同比增长了 65%,线下销量则是大跌 28%。

中国品牌 Vivo 位居第三,获得 18% 份额。其销量同比猛增了 12%,达到 2670 万部。

另外一个中国品牌 Realme 排名第四,获得 13% 份额,销量为 1920 万部,同比猛增了 19%。

IDC 报告称,去年下半年,印度智能手机

市场反弹,预计 2021 年将迎来强劲增长。数据显示,去年四季度,印度智能手机销售 4500 万部,同比增长 21%。其中三星电子四季度销量猛增 35%,售出 770 万部。

报告预测,印度智能手机市场今年的增长速度在 5%到 9%之间,销售动力主要来自中端手机换机需求,以及价格比较实惠的 5G 手机。另外,线下渠道销售也将复苏。

(程浪)

法优乐酸奶上线多家航空公司空中购物

法国原装进口的法优乐(Pom'Potes)飞机头小酸奶在国内多家航空公司的空中购物上线。

作为首批进入航空公司空中购物的产品,选品门槛自然很高。法优乐作为国际品牌,背后是享誉全球的健康零食制造商,迄今已有 100 多年制乳经验,并且在法国、美国、加拿大都处于行业领先地位。凭借国际首屈一指的品牌影响力,产品力成为首批入选的产品,自然也是情理之中。

法优乐飞机头小酸奶进入中国短短两年,就获得广泛消费者的认可,离不开法优乐在各个方面的保持的高标准。飞机头小酸奶采用 NASA 航空保鲜技术 4 层物理密封锁鲜,实现了 0 防腐剂常温保存 12 个月。并且

方便携带,飞机头拧盖设计,简单易开,好玩又安全。从奶源到生产包装全部原装进口,而且建立了全面的溯源系统,从奶源到法国、中国各项检测和出入关信息二维码一扫可得。

事实上,飞机头小酸奶和飞行渊源颇深,1998 年品牌诞生的时候,就是 MOM 集团在 NASA 宇航员的包装技术上获得灵感,首次在法国推出 0 防腐剂的法优乐儿童常温酸奶。

在法优乐进军中国之前,国内市场酸奶市场并未细分。法优乐飞机头小酸奶自 2018 年来到中国,在儿童酸奶细分市场开疆拓土,在国内保持着较高增长,供不应求。

目前,乘坐成都航空、华夏航空、春秋航空的乘客只需要连上飞机上的 wifi,就可以像逛淘宝、京东一样购买法优乐飞机头小酸奶,



享受天际购物的便捷。此次国行上线空中购物,将是标志性设计飞机头酸奶的又一次起

航。(冯莉)

兔子鲜生首家合伙人门店签约 生态赋能共创事业平台

2 月 23 日,社区生鲜电商新势力军兔子鲜生 2021 年度首家生态赋能门店合伙人签约仪式在兔子鲜生华东总部合肥市举行,兔子鲜生联合创始人、副总裁马春云与来自上海的金矿出席了签约仪式。在签约仪式上,双方代表共同见证了这一激动人心的时刻。

签约仪式上,兔子鲜生联合创始人、副总裁马春云先生对金矿先生不远千里的到来表示欢迎,并对兔子鲜生就生鲜电商赛道情况、平台模式、供应链管理、产品创新、差异化运营及品质服务做了详细的介绍。

兔子鲜生首家生态赋能门店合伙人金矿坦言,能够成为首家生态赋能门店合伙人非常荣幸,选择加入兔子鲜生的事业平台,一是看好生鲜电商行业的发展,二是通过考察

和了解,对兔子鲜生在合肥区域的聚焦城市、深耕社区的发展理念高度认同,兔子鲜生几十家直营品牌生态门店的规模已经覆盖了合肥各个区域,看好兔子鲜生的发展潜力和运营模式,通过走访和考察,对兔子鲜生在消费者心中的口碑和品牌影响力,坚定了自己选择加入兔子鲜生的事业平台,对未来的发展充满信心。

马春云表示:首家生态赋能门店合伙人的成功签约,将标志着兔子鲜生整体战略布局的全面落地,希望通过生态赋能门店合伙人的形式共同推进生鲜电商的多场景应用及健康发展。

作为场景化预售式社区生鲜电商平台,兔子鲜生以线下品牌门店为中心,辐射城市

社区居民的生态模式,充分调动合伙人的主观能动性,依托兔子鲜生信息化大数据平台的管理体系,通过兔子鲜生给予合伙人的整体运营方案支持、供应链支持、品类与商品支持和统一的售后服务支持,通过生态赋能,共同搭建平台与合伙人共建社区生鲜生态,从而实现双方的同舟共济、合作共赢。

签约仪式结束后,马春云表示,兔子鲜生追求的不仅仅是利润,而是价值。生鲜行业不仅是一门生意,因为与人们的生活息息相关,更是一种民生。与此同时,以追求用户价值为导向走在一起的一群人,在共同的事业平台上,在未来的某一天必将会创造出不可估量的前景。

据了解,兔子鲜生自成立以来,平台采取

聚焦区域,深耕社区的战略布局,采用“线上预售+门店自提”的方式,依托移动互联网+自提店模式,实现线上线下深度融合,专注为社区消费者提供品质新鲜、品类丰富、高性价比的品牌服务。因供应链效率高,所有商品今日订,明日取,已经赢得了用户的良好口碑。

兔子鲜生作为生鲜电商的新势力,目前已经完成在水果、蔬菜、肉蛋、水产、粮油、副食、百货等 10 个全品类精选生鲜布局,SKU 数量 1000 多个,依托移动互联网、大数据、云计算、物联网、人工智能等技术创新,凭借在上游供应链和智慧连锁核心能力上的投入,为城市社区居民提供一站式的生鲜服务,为美好品质生活构建社区生鲜新生态。(北国)

便民服务 收费:55元/行/天(13字1行) 广告热线:028-66079393 QQ:769036015 微信:13308082189

注销公告
四川省文物总店拟向事业单位...
●太平人寿保险公司邱维治执...
●由双流万达开给罗金梅履约...
●成都东鸿源信商贸有限公司...
●王林遗失葛洲坝成都紫郡...
●刘晓龙不慎遗失山西亚宝...
●我部京北(北京)国际拍卖有...
●中静佳乐国际二期 2 栋 1 单...
●新都区龙桥镇华鑫废品收购...
●减资公告
四川中合电力有限公司统一...
●成都佳缘园林工程咨询有限...
●四川天府鸟巢生物科技有限公司...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●张强、何文婷购买光明蓉府...
●四川天府鸟巢生物科技有限公司...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...

减资公告
四川中合电力有限公司统一...
●成都佳缘园林工程咨询有限...
●四川天府鸟巢生物科技有限公司...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●张强、何文婷购买光明蓉府...
●四川天府鸟巢生物科技有限公司...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...

减资公告
四川中合电力有限公司统一...
●成都佳缘园林工程咨询有限...
●四川天府鸟巢生物科技有限公司...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●张强、何文婷购买光明蓉府...
●四川天府鸟巢生物科技有限公司...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...

减资公告
四川中合电力有限公司统一...
●成都佳缘园林工程咨询有限...
●四川天府鸟巢生物科技有限公司...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●张强、何文婷购买光明蓉府...
●四川天府鸟巢生物科技有限公司...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...

减资公告
四川中合电力有限公司统一...
●成都佳缘园林工程咨询有限...
●四川天府鸟巢生物科技有限公司...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●张强、何文婷购买光明蓉府...
●四川天府鸟巢生物科技有限公司...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...
●四川奥思唯德品牌营销策划有...

律师提示:本刊仅为供需双方提供信息平台,所有信息均由发布者自行提供,客户交易请查验相关手续和证照,本刊不对所刊信息负责及承担相关法律责任。