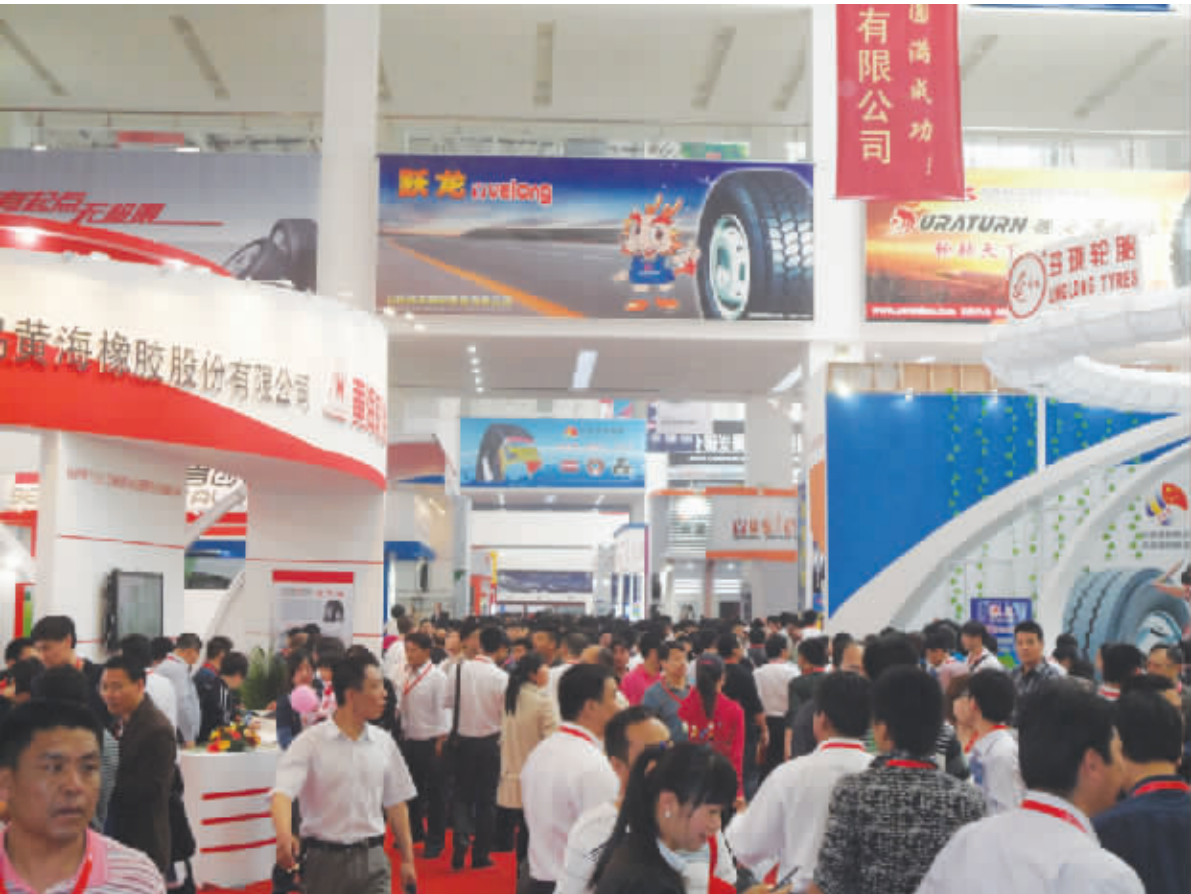


B4 YINGXIAOSHICHANG 赢销市场



到了广州,就离广饶不远了

这不是调侃,也绝非杜撰。这是发生在第二届中国(广饶)国际橡胶轮胎暨汽车配件展览会期间的真实故事。俄罗斯最大的重型卡车制造商卡斯集团下属分公司总经理伊万诺维奇先生得知中国山东省的广饶县在5月15至17日将举办国际橡胶轮胎展览会,而他们公司产品中所采用的轮胎就有好几款就来自广饶。于是,他决定亲自前来参加盛会,实地考察当地轮胎生产企业。当然,还有一个重要原因便是他们选用的广饶轮胎大多是从俄罗斯国内经销商手里转手而来。

不过这位从没来过中国的老总显然是个十足的“马大哈”。他以前听说过中国广州是个很知名的大都市,便想当然地以为到了广州,就离广饶不远了。结果,5月16日上午他乘飞机到达广州以后,一打听,才知广州和广饶,简直就是南辕北辙。等他辗转赶到广饶时,已经是17日凌晨了。

虽然历经了一些折腾,不过,他的中国之行收获却是很大。第二天他便直接到了他想找的那些广饶轮胎生产厂家的展位,不仅受到热情接待,还被安排到这些企业生产厂区实地参观,最后,更是满足了他与广饶轮胎生产厂家直接合作的心愿。

无独有偶。Kingsley在莫桑比克共和国赞比亚西省经营了8年之久的广饶轮胎。获知广饶国际橡胶轮胎展的信息后,他临时决定前往考察。但由于签证、航班等方面的原因,使他乘飞机从上海转道到达东营机场时已经是17日下午。而语言上的障碍使他费尽了周折,才坐上出租赶到展会会场。当时展会已经结束,大部分展商都在撤展了,让他一度非常沮丧。展会组委会获知情况后,立刻安排他住下,并为他联系好他想接触的广饶轮胎生产厂家,第二天去企业实地考察。在离开广饶之前,他非常满意地说:广饶之行让我对广饶轮胎更加有信心!

当然,这些只是发生在众多前来参加广饶国际橡胶轮胎展的外商身边的小小插曲,但人们可以管中窥豹,感受广饶橡胶轮胎展带给国内外客商强大的吸引力和影响力!据统计,今年有来自马来西亚、俄罗斯、美国、印度尼西亚、爱尔兰等50个国家和地区的境外1200余名客商前来广饶参展。426家参展企业中参展外商就达87家。其中,德国大陆集团、德国朗盛、韩国的LG、莱茵化学、日本三菱等5家世界500强企业悉数到场。

此外,美国环球商务采购团、俄罗斯后贝尔加边疆区采购团以及世界天然橡胶生产商前10名的马来西亚知名集团总裁、爱尔兰戴利轮胎公司采购经理、巴中工商总会等企业人士参会,泰国也梭通府执行府尹帕瓦·提塔盖尔率政府代表团参会。相比首届展会来看,参展、参会外商数量和层次均有显著增加和提高。

一般来说,国际化水平的高低是衡量一个展会知名度和影响力的重要指标之一。广饶国际橡胶轮胎展刚刚举办两届,其外向度就达到20%以上,迅速在国内外业界声名鹊起。可以说,广饶国际橡胶轮胎展已经成为国内一流、国际知名的专业展会,成为展示国际、国内橡胶轮胎行业交流、合作,以及推动行业健康发展的重要平台,其

社会效益日益凸显。

差异化营销战略

如今的经济生活中,营销的概念已经深入人心,人们的方方面面都需要营销。营销的大众逻辑信奉:成功者是什么,我们就学什么。弱势营销的小众逻辑则认为:成功者怕什么,我们就做什么。强者有经典产品,弱者就可以通过丰富化的产品抵消经典。强者强调附加值,弱者就强调性价比,从而抵消强者的附加值,这些便是现代营销理论中差异化营销战略的内容。

经过多年来的发展,广饶县的橡胶轮胎业已经初具规模。但一直以来,企业单体规模小、布局分散、研发能力弱,产品层次低等结构性问题仍十分突出。甚至在2007年,在全国产品质量和食品安全专项整治行动中,广饶县的部分汽车轮胎生产企业存在假冒伪劣等质量问题被列入国家质检总局挂牌督办的重点整治区域。

要想从根本上彻底解决这些问题,广饶县的领导和有关部门痛定思痛,找出症结,因地制宜,采用弱势营销方式,首先做大产业规模,用规模做大品牌。于是,以开展创建全国优质橡胶轮胎生产基地县活动为抓手,采取抓大扶优、发展重点的工作措施,努力推动橡胶轮胎行业提质增量、集群发展。短短几年时间,广饶县便迅速形成了以橡胶轮胎产品为龙头,集天然橡胶种植、钢丝帘线、胎圈钢丝、帘子布、橡胶助剂、橡胶模具、橡胶机械以及研发监测等为支持的全系列、上下游相配套的产业体系。

2010年全县橡胶轮胎产业得到充分的发展,产能达到1.12亿条,其中子午线轮胎生产能力达8300万条,由约占全国份额的20%提高到25%。全县橡胶轮胎行业拥有中国驰名商标2个,山东省著名商标10个,山东名牌产品15个,市级以上企业技术中心6个,26家企业在境外注册了商标。广饶成为名副其实的国内橡胶轮胎的集散地和橡胶交易的大市场。

极具规模优势、集群优势的橡胶轮胎产业使广饶的橡胶轮胎业发生着蜕变,在全省和国内占据了重要的份额,其在行业中的地位日益提升,被国家有关权威部门任命为“国家橡胶轮胎出口基地”、“国家汽车零部件出口基地”;子午线特色产业基地被科技部认定为国家火炬计划特色产业发展基地,也是山东省政府命名的全省首批中小企业产业集群。

与此同时,广饶县领导解放思想,积极作为,发挥政府的服务职能,通过与贸促会、商会等商协会组织通力协作,帮助全县橡胶轮胎企业加强行业内,乃至与国际行业巨头间的交流与合作。于是,广饶县举全县之力举办国际性、专业化、大规模橡胶轮胎展览会,旨在通过搭建起国际性对外交流平台,有效整合资源,帮助企业交流信息、洽谈贸易,引进项目、资金和先进技术、经营理念、优秀人才,促进行业健康快速发展。

整合资源,顺势而为

从广饶国际橡胶轮胎展成功的实践来看,人们看到更多的是弱势营销

理念的直接体现。在一系列举措的推动下,广饶县的橡胶轮胎产业呈现出竞相发展的良好势头。今年全县实施的47个重点工业项目中,橡胶轮胎和汽车配件项目就占28个,总投资近270亿元。这些项目的建成,将极大地巩固和放大全县橡胶轮胎产业的集群优势,广饶橡胶轮胎将达全国轮胎产能的25%,极大增强橡胶轮胎和汽车配件两大产业在国际市场的竞争力、影响力的话语权。

有了极强的产业集群优势,对于办好国际橡胶轮胎展只是成功的第一步,于是,广饶县的决策层通过充分的调研和缜密的策划、组织,在克服办展中地域、交通、接待、展场、人才等不利

应该说,国际化是衡量一个展会知名度与影响力的一项重要标准。

坚持“立足现实,突出特点,体现亮点,着眼未来,创新发展,后来居上”的办展理念和卓越的服务水准使广饶国际橡胶轮胎展在很短时间里便从众多展会中脱颖而出,跨进知名展会行列。放眼未来,凭借全球化的视野和依托当地独具特色的产业集群效应优势,广饶橡胶轮胎展“省内第一,国内一流,世界知名”的发展愿景正在呈现。

广饶橡胶轮胎展：迈步国际化

□ 本报记者 赵健

胎展得到国内外广大客商的认可,在国内林林总总的专业展会中迅速脱颖而出。现在看来,展会的效果是十分明显的。通过展会全县橡胶轮胎产业得以大力促进,产业的规模、层次和国际化程度、竞争力都有明显增强。同时,扩大了对外交流与合作的层次和范围。一些国内外知名的企业纷纷前来寻求投资和合作:全球排名第二的钢丝帘线企业香港兴达国际已与广饶企业合作共同投资50亿元建设30万吨钢丝帘线项目;今年以来,泰国农业部

长率团专程到广饶考察、访问;泰国也梭通府与广饶县签订胶园种植和天然胶加工的战略合作协议;一些上下游配套供应企业积极前来设立办事处

……毋庸置疑,专业化与国际化的展览定位,极具影响的产业集群优势,配以高档次、高水平的服务水准使得广饶国际橡胶轮胎展已经形成强大的吸引力。如今,随着第三届广饶橡胶轮胎展筹备工作的全面启动,人们有理由相信,经历了由量变到质变的过程,具备了产业优势、品牌优势、服务优势、人才优势和网络优势的广饶国际橡胶轮胎展已经树立起了全新的品牌形象,积聚了强劲发展的动力,增强了参与市场竞争的综合实力,广饶国际橡胶轮胎展在国际化的道路上将会越走越宽。

