

西子仪表召开商丘客户答谢会

□ 国仪

11月23日,西子仪表商丘总代理在河南商丘召开了客户论坛会议。来自河南省各地级市的优秀经销商及售后人员参加了此次会议,到场客户160人,嘉宾8人,共同谱写了商丘西子答谢会的顺利篇章。

当日上午10点整,会场客户就位,随着主持人的嘉宾介绍及员工代表的庄重致辞,西子仪表客户答谢会正式开启。会议现场气氛活跃,通过在场播放的宣传大片及公司背景、生产基地及全国销售网络的介绍,与会经销商们对自己日常销售中的仪表有了更为深刻的认识与体验。西子仪表深厚的文化背景与精湛的生产工艺,令大家赞叹不已。现场的互动环节,客户们踊跃参与,气氛热烈。

会议通过邀请优秀经销商讲话及其他品牌配件厂家演说,再次引发热潮。客户对西子当地经销商赞不绝口,以往都是参加各品牌太阳能厂家的会议,对配件行业有所忽视,通过本次会议,对西子仪表有了全新的认识,拉动感触到了品牌无国界的新高度。

会议在超高回报率的大型抽奖中圆满结束,造就了现场45分钟订货1600余套的优秀成绩,会后预估本次会议新增客户45家,大客户5家,又一次印证了西子仪表的品牌实力,增强了各地经销商的信心。

深圳万宝来打造弹簧五金第一品牌

□ 华山

弹簧,作为大家日常生活中一种十分常见的五金配件,其所发挥的功效是不可替代的。伴随着时代的发展,弹簧的应用领域也变得越来越广泛,在很多的电子产品中弹簧占据着重要的地位。而深圳市万宝来弹簧五金厂作为国内最早的一家生产记忆弹簧的厂家,自1998年成立以来,十年磨一剑,一直致力于打造国内弹簧五金第一品牌。

把握时代发展趋势,适应功能多样化发展

在过去,弹簧的功能比较单一,其所应用的领域也十分有限,最普遍用途就是在日用品、运动器械及工艺品方面。而伴随着时代的发展,电子科技时代的到来,越来越多的行业也需要功能更加全面,设置更加精密的弹簧。顺应时代发展的需求,深圳市万宝来弹簧五金厂于1998年在深圳市龙岗区正式建厂成立。

据了解,深圳市万宝来弹簧五金厂是一家致力于弹簧设计、研发、生产和销售为一体的企业。近年来,该公司掌握了时代发展的趋势,积极投身于功能多样化弹簧产品的研发,其所研发和生产的弹簧被广泛应用到了数十个领域,其中设计生产家电弹簧、日用品弹簧、玩具弹簧、运动器材弹簧、礼品弹簧和工艺品弹簧等更是成为许多企业的长期供应商。与此同时,涉足数码产品弹簧、通讯电子弹簧、精密仪器弹簧、医疗仪器弹簧、温控记忆弹簧,钛合金记忆弹簧,精密五金弹片冲压力等新的领域,这些功能多样化的弹簧也受到了全国各地众多商家们的青睐。

辐射全国,万宝来打造弹簧五金第一品牌

21世纪是一个高科技的时代,市场竞争也是异常的激烈,而要想在市场上永远立于不败之地,就必须勇于创新,敢于创新。深圳市万宝来弹簧五金厂就精准预测到了市场发展趋势,其积极投身于研发符合新时代需求的多种新式功能的弹簧产品,争取打造国内弹簧五金第一品牌。

经过长达10年时间的发展,深圳市万宝来弹簧五金厂拥有进口的CNC数控电脑弹簧机10多台,自有各种检测仪器,并严格执行ISO9000质量体系管理。该公司立足深圳,辐射全国,由于矢志不渝对高品质产品的追求,业绩可谓是蒸蒸日上。据悉,深圳万宝来不但是中国弹簧五金协会会员,与中国形状记忆合金研究院保持有长期合作关系,同时也成为了行业内争相模仿的对象,对行业的发展起到了重要的推动作用。



舞动“中国制造”品牌旗帜

山推多元化军团亮相上海 baumaChina 展会

□ 王砚华 崔保运

日前,第六届中国国际工程机械、建材机械、工程车辆及设备博览会(baumaChina)在上海新国际博览中心隆重召开。此次展会由德国慕尼黑国际博览集团、慕尼黑展览(上海)有限公司、中国工程机械工业协会、中国国际贸易促进委员会机械行业分会和中工工程机械成套有限公司共同举办。山推股份公司以“价值引领共赢未来”为参展主题,舞动“中国制造”大旗,携铲土运输机械、混凝土机械、筑养路机械、公共工程和专用车辆等主机设备及传动、履带、结构件、铸造件等配套件强势亮相,并举行了国内最大马力900马力推土机SD90-5新品发布会,吸引了国内外众多商家聚焦山推展位。

金戈铁马 山推“多元化”军团强悍登场

山推王牌利器——推土机稳居行业第一,在推土机主业方面,山推致力于更专业、更专注、更高端。国内最大马力、最高效率、最智能化的“开天神推”SD90—5本次展会重磅推出,开创了建国以来自主研发、实现国产装备自主配套的先河。

SD90-5履带式推土机在整机匹配、热管理系统、模块化设计、智能化控制、噪声控制、人机工程应用、大马力工程机械制造等方面取得了多项技术突破,产品性能达到国际先进水平,打破了国外公司的技术封锁,形成了我国大马力推土机的整机技术标准及推土机大马力传动系统等关键部件的技术标准。该产品适用于矿山、水利等大型工程的土石方作业,该设备能适应更加恶劣的作业环境,可以完成其他中小型设备无法代替的工作,是矿山施工和水利建设不可缺少的机械设备。

作为高科技、智能检测设备——山推SQL20/60YH桥检车同时闪亮登场,该设备广泛适用于对各类大、中型桥梁的桥下(侧)进行检测、维护和保养作业。具有转场方便、自动快速架设、作业面大、承载能力大、作业时仅占用一个车道而对正常交通影响小的特点。此系列桥检车可作为对各类大、中型桥梁进行如下病害维修和预防性检测作业。

稳居主导地位 中国机电商品在非洲品牌忠诚度达 58%

□ 钟新

巨大的停车场、与全球同步上映的院线大片、时尚的专卖店、拥挤的网吧、便捷的取款机和银行、拿手机听着MP3的消费者……这不是发达国家的街头,而是赞比亚首都卢萨卡的阿卡德斯购物中心。

品位升级 非洲消费者品牌忠诚度高达 58%

这是非洲正在兴起消费文化的体现,阿卡德斯购物中心仅是一个缩影。麦肯锡非洲消费者观察中心主任鲁索对记者表示,非洲消费能力不断提高,世界已经感受到非洲巨大的消费市场潜力。鲁索说,自2000年以来,非洲国内生产总值增长的45%来自消费领域。从2000年到2010年,非洲私人消费增长了5680亿美元。预计到2020年,非洲消费行业规模再增长约4100亿美元。

鲁索说,非洲消费市场需求日益呈现出多样化趋势,层次由低向高发展,领域不断扩展,内容日益丰富,质量不断提高。麦肯锡非洲消费者观察中心2011年和2012年在非洲10国的15个最大城市对13000名消费者进行调查,于上月初发表了该领域的首份研究报告——《非洲消费者崛起》。报告指出,非洲消费者正日益追求品位和奢华。向往新潮,58%的受访者选择衣服首先考虑时尚;品牌忠诚度高,非洲消费者品牌忠诚度为58%。49%的受访者选择去专卖店购物。此外,一半以上受访者通过网络浏览最新款式。鲁索表示,除了食品等基本生存需求外,非洲消费者还掀起了网络、金融和旅游消费新需求热潮。56%的调查者拥有上网设备,22%的人每周花在网上的时间超过10小时,70%的人拥有一张银行卡。

口味独特 他们认为有霜是冰箱功能正常的体现

“经济和人口的增长,城市化进程加快,贫困人口下降,中产阶级崛起,商业环境改善,贸易开放度不断提升,技术创新等因素推动了非洲消费文化的兴起。”鲁索说。跨国公司和当地企业为了抓住非洲消费市场日益涌现的商机,不断加强本土



◎山推股份董事长张秀文向中外客商介绍产品。

以质取胜 走“精益生产”发展之路

山推把质量控制作为企业的生命线,推行“卓越绩效管理”,形成山推特色的精益生产方式,铸就了过硬的产品质量。从2011年开始,山推在质量管控方面对旧制度进行“脱胎换骨”式的改造提升,推进SQS质量管理,对拥有一万多名员工的大型企业管理模式、生产流程、采购流程进行再造。2012年1月,山推工程机械股份有限公司以综合得分第一名的成绩摘得“山东省省长质量奖”,10月,山推获得“全国质量奖鼓励奖”,在2012全球工程机械50强排名中,山推升至19位。

随着卓越绩效管理模式在山推的逐步深入,山推的各个职能、各个流程越来越有机地串在了一起。在此过程中,“卓越”渐渐融入企业管理当中,成为山推的血液和神经。在持续推行的山推“卓越绩效管理”中,从质量、机制、成本、服务及效率等方面改善经营业绩,以此带来企业在治理结果、战略决策、运行机制、经营绩效等方面的显著变化。借鉴丰田的TPS、卡特彼勒的CPS和五



化战略,深入了解非洲消费者的偏好和品位。

“我们店里卖的冰箱只有一款具有除霜功能,”南非“家与家居”家电专卖店经理库瓦尼说,“非洲人的质量观和其他地方的人很不一样,认为有霜是冰箱功能正常的体现,因此进入非洲市场的大部分冰箱专门去掉了除霜这一功能。”他还说,洗涤功能简单易操作是非洲消费者购买洗衣机的主要衡量标准,因此程序复杂的全自动洗衣机在非洲大陆市场渗透率非常低。为了迎合非洲消费者的口味,记者还发现南非米勒酿酒有限公司推出了用木薯和高粱制作的啤酒。

不过,开发非洲消费市场也并非一帆风顺。“这是非洲”网站日前报道,随着消费市场的崛起,非洲假冒伪劣商品也随之增多,其中通信和医药行业是重灾区,肯尼亚3000万手机用户中约10%使用的是伪劣手机。世界卫生组织的数据显示,非洲药品约30%是假药。边境管理松散、监管执法薄弱、消费者追求低价等因素使非洲成为全球假冒伪劣商品的温床。此外,非洲市场结构不合理、销售渠道不完善、技术水平不高、基础设施落后、社会动荡和腐败等都对非洲消费市场构成不小挑战。

格局改变 中国机电商品在非洲逐渐占主导地位

“非洲近10年来年均约5%的经济增长率与中国的贡献密不可分,是中国为非

十铃的IMM等先进管理理念,形成山推特色的精益生产方式,提升山推自身及整个供应链的所有伙伴企业共同改善。

价值引领 全心全意为用户服务

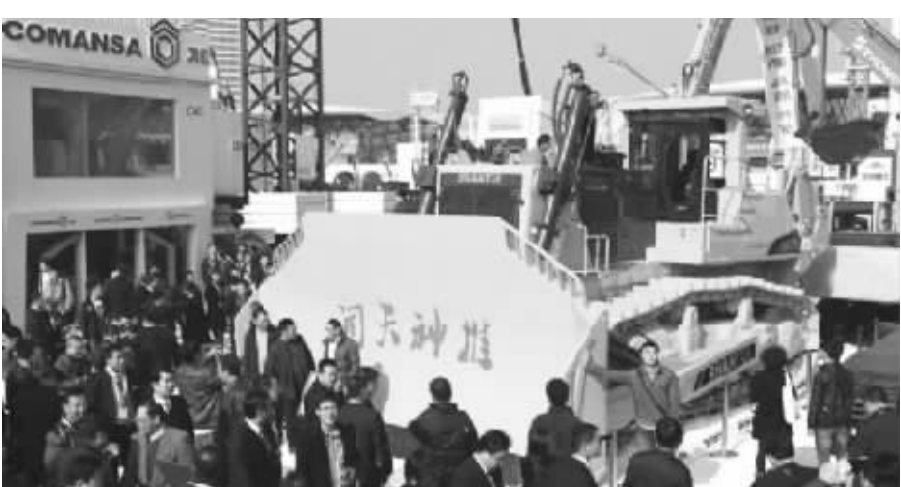
价值领先一直是山推的经营理念。山推一直在追求为用户创造最大价值,把“创造价值”这种经营理念贯穿并指导产品设计、制造、销售、服务的每一个环节,这一点被众多用户青睐的山推品牌所验证。尤其是面对当今竞争日益激烈的商业社会和日益多元的客户要求,优质的客户服务已成为山推彰显“价值”的重要部分,使用户真正体会到“山推服务,时时处处”。

坚持以“为用户创造价值”为服务宗旨的山推,将2012定位为“品牌服务年”,山推“服务呼叫中心”上线,向用户做出推土机和压路机产品“全年12个月不限工作小时质保服务”的承诺,开展服务走基层等多项活动,不仅使“品牌服务年”实至名归,更彰显了“价值引领,服务共赢”的核心服务理念。

目前,山推拥有网点204个,服务车447辆,派驻代理公司服务人员近60人,代理服务团队1600多人,2012年后400电话通话总量68331条,为用户现场服务21894次。

自主创新 勇担民族工业发展重任

多年来,山推以“跟踪国际先进、消化吸



◎山推生产的国内最大马力推土机“开天神推”惊艳亮相。

收、创新发展”战略为指导,按照技术创新规划方案逐步落实实施,使我国推土机产销量雄踞全球第一,产品出口130多个国家和地区。在新的市场形势下,山推紧紧围绕“相关多元化、经运双驱动,国际化视野、跨越式发展”的发展战略,实现了山推推土机一枝独大到相关多元化同步发展的转变,混凝土机械、路面机械实现超速发展,行业地位得到稳固和加强。

通过整合优化内部资源,山推形成了集设计、实验、验证、试制于一体的完整的研发体系,并从海外招聘在美国卡特、约翰·迪尔、三菱重工等国际知名企业工作的16名专家从事研发工作,聘请国内高等院校及工程机械行业知名专家34名,博士后科研工作站已引进3位博士入站,成功申报“泰山学者”三名,“511计划”人才两名。今年以来,山推共申请专利401项,受理87项,授权213项,来到证书195个,其中:发明专利申请103项,受理14项,授权4项;申请外观专利4项,受理3项,授权3项。

2012年,围绕“价值引领”的品牌营销战略思路,山推积极拓展国外市场,进行多元化结构调整,市场结构由原来以非洲、东南亚为传统市场,转变为由俄罗斯、非洲、中南美以及工程配套齐头并举的更为平衡的市场结构。改善了以往推土机出口一支独大的局面,建立和健全了道机、混凝土机械产品全球性营销布局,装载机等相关多元化产品销售实现新突破,产品出口结构正逐渐趋于合理。

齿轮行业 50 强 评选结果出炉

□ 权五

中国齿轮行业50强暨最具市场创新10强评选活动颁奖典礼日前在上海举行。南京高精传动设备制造集团有限公司、重庆齿轮箱有限责任公司、杭州前进齿轮箱集团股份有限公司、东方控股集团有限公司、陕西法士特齿轮有限责任公司等榜上有名。

据悉,该活动由中国机械通用零部件工业协会齿轮分会与机械工业信息研究院产业与市场研究所主办。活动于今年8月6日在京启动,设置了“最具品牌影响力企业”、“最具市场创新企业”、“最具科技实力企业”、“最具发展潜力企业”和“社会效益优胜企业”等五个奖项。

西电 1000kV 避雷器瓷套等产品 通过弯曲破坏试验

□ 工典

近日,在国网专家组现场见证下,由中国西电所属西电西瓷研制生产的1000kV避雷器瓷套、1000kV电容器瓷套在国网电力科学研究院绝缘子试验室顺利通过了弯曲破坏试验。这标志着西电西瓷可以生产各类电器设备用性能优异、质量可靠的高强度、特高压大型瓷套,为彻底改变大型瓷套依靠进口的局面奠定了基础。

国家电网公司为保证大型瓷套的整体强度,提出1000kV避雷器瓷套、电容器瓷套作整柱弯曲破坏试验。这项试验表明:西电西瓷生产的1000kV避雷器瓷套、电容器瓷套整柱产品的弯曲破坏试验均满足和超过国网专家组提出的试验要求:瓷套设计合理、机械性能裕度大、分散性小、可靠性高,得到了国网专家组的高度评价。

近年来,中国西电不断进行产品结构调整,为适应国家特高压电网建设的需要,加大百万伏等高电压、高强度产品的研发力度,扩大产品生产规模,已具备批量生产各类百万伏电器设备用瓷套的能力,可为特高压建设提供各类瓷绝缘子产品。