

壳牌统一全面发力

引领工程机械润滑油市场



■ 余茂

随着近年来工程机械行业的持续发展,工程机械润滑油市场已呈现繁荣之势,销售规模短期内迅速发展至 80 亿元。与此同时,市场上的工程机械润滑油品牌琳琅满目,产品质量参差不齐,甚至经常出现假冒伪劣产品。

作为润滑油市场的领先者、工程机械润滑油领域的开拓者,壳牌统一始终保持着优质的产品质量和领先的市场地位,以自身不断的努力引领整个市场的扩展和变革,以自身专业的实力,引导工程机械拥有者和使用者的润滑油消费意识的演进。可以说,壳牌统一在工程机械润滑油的进化历程中始终处于核心位置。

从“老路子”到“新航道”

由于我国工程机械市场形成规模的时间较短,工程机械拥有者和使用者的润滑油消费意识远未成熟,仍习惯于将乘用车润滑油的选用原则直接应用在工程机械设备上,工程机械行业甚至没有“专用润滑油”的概念。事实上,在使用过程中,工程机

械润滑油无论在使用环境还是在负荷变化等方面,都与乘用车润滑油有着巨大差异。而用油不当对机械设备的使用效率和使用寿命影响极大。

针对这些问题,壳牌统一针对工程机械的结构特点、工况条件及使用环境做了大量的研究实验,才制定了现在的工程机械润滑油的配方。自 2003 年开始,壳牌统一就开始关注工程机械润滑油这一领域,并在 2004 年建立工程机械专用油项目,组建团队,针对工程机械后市场开展了工程机械专用油的销售及服务。“我们希望为工程机械提供‘营养套餐’,专业产品、专业渠道和专业服务,这是我们一贯坚持的业务原则。”壳牌统一(北京)石油化工有限公司市场及战略副总经理邝子钊先生曾这样告诉记者。

事实上,虽然壳牌统一敏锐地洞察到了这一领域的市场潜力,且立志要让工程机械吃上“营养套餐”,但要真正实现这个目标并不容易。壳牌统一决定打破以往的销售渠道,根据工程机械行业的特点,按不同的类别设计组织架构——销售跟着工程机械项目走,形成不同于其他产品的销售渠道。另一方面,壳牌统一积极推动

与工程机械行业的整机销售商、租赁商及配件商的合作。经过多年的努力,壳牌统一已经得到柳工、潍柴、康明斯等企业的认可,并定期与他们进行技术交流。历经艰难的探索之后,壳牌统一工程润滑油终于从沿用“老路子”走上了光明的“新航道”,而壳牌统一探索出的新模式也成为行业内的新标杆。

以专业立足,以专业领跑

“专业设备,专用润滑”是壳牌统一始终坚持的科学观念,这对以往传统的用油误区是个较大挑战,需要一个普及和教育的过程。通过先进的用油观念和广泛实践,在积累了大量应用案例后,壳牌统一促使市场中的众多用户得以直观地认识到了工程机械专用润滑油的显著效益。截至 2011 年,壳牌统一开发了移山系列、通途系列以及通用产品三大产品序列,包含专用的内燃机油、液压油、齿轮油、液力传动油、润滑油脂等多个品种,已取得高新技术成果 17 项,获国家节能产品奖 2 项。工程机械专用油销售额近 4 亿元,占全国工程机械专用油市场份额的 5%左右。

与客户同发展,与市场共进步

多年以来,壳牌统一始终在努力实现“成为客户首选的中国润滑油品牌”的目标。“专业产品、专业渠道和专业服务”是壳牌统一一贯坚持的业务原则。壳牌统一拥有 100 多名经过专业培训的工程机械润滑油顾问,深入到建设工地和设备使用现场,解决业主的各种用油疑问,将“节能减排和节约成本”作为工作目标。

壳牌统一新任掌门人陈翠薇女士在 2012 壳牌统一经销商大会上表示:“我们将进一步了解客户需求并提高产品的性价比,最终成为客户信赖、喜爱并且愿意选择的公司和品牌。”壳牌统一坚信,随着工程机械拥有者和使用者的认识提升,壳牌统一工程机械专用油将会成为越来越多企业和消费者的选择,壳牌统一也将不遗余力地为每一个使用者贡献自己的“润滑力量”。

齐心协力 共创美好未来

奇瑞迪凯重科 2013 商务会隆重举行



■ 吴起

近日,主题为“颯——开拓、耕耘、奋进”的奇瑞迪凯重科 2013 商务年会在安徽省芜湖市隆重举行,来自全国各地的经销商、服务商以及奇瑞迪凯重科高管团队出席了会议。

“颯”,意为齐心协力,共创美好未来。以“颯”为主题召开商务年会,意味着奇瑞迪凯重科作为工程机械行业的一支新军,正不断奋力开拓、努力耕耘、聚力共赢,与各方合作伙伴们协力奋进,共同推动工程机械产业的新发展。

2012 年,在工程机械行业面临更加严峻的生存困境的大背景下,奇瑞迪凯重科逆市而上,各项业务均取得较大发展,获得用户、经销商和专家的一致肯定;尤其在挖掘机产品和叉车产品上,体现出较大的竞争优势。

在挖掘机领域,奇瑞迪凯将“做精、做专”的产品理念贯穿始终,通过访谈全球用户,量身定制实用机型,为全球客户打造出 15 吨-46 吨等挖掘机产品,广泛适用于矿山、采石场等高强度作业环境,能满足各种严苛的工况要求,并已在国内中端产品市场上形成一定优势,其卓越性能受到广大用户的追捧。

在工业车辆领域,奇瑞迪凯叉车 2012 年销量同比增长 121%,成为“行业内增长速度最快的品牌”。公司已具备内燃类、蓄电池类、仓储类、重型产品等四大类产品线,及 275 种叉车产品资源保障,并实现海内、

海外两个市场的同步增长。

在本次商务会议上,奇瑞迪凯重科提出新年目标:以市场、战略为导向,通过整合优势资源,实现营销手段、服务备件模式、金融服务的差异化,最终形成整合差异化营销模式。

大会还对 2012 年度优秀经销商进行了表彰,巩固与经销商等合作伙伴的战略联盟关系,展现了奇瑞重工与合作伙伴逆势蓄力、共谋发展的信心,为未来开拓市场积蓄了强大的发展动力。

据悉,2013 年,奇瑞迪凯重科还将进一步深化战略联盟合作伙伴关系,建立起诚信共赢的价值链体系,以高性价比的产品、差异化的营销模式、精准到位的服务,紧抓 2013 年新一轮的行业机会,实现业绩和能力的双突破、双增长,与广大合作伙伴们“颯”力奋进,在工程机械产业上实现更大发展。

相关链接

奇瑞迪凯重科是一家专注于重型机械装备研发与制造的大型国际化公司,业务涵盖工程机械、专用车辆、海洋装备等领域。公司总部设在中国芜湖,建有两大生产基地,在北京设有海外事业部,现已形成以中国市场为中心,海外 300 多家经销商的全球销售网络。公司拥有经验丰富的国际化精英管理团队,清晰的发展战略和激昂的创新精神,并吸引了来自世界各地、各个领域的顶尖人才与合作伙伴加盟。

企业家日报

中国五金机电

周刊

征订启事

最宽广的信息之路,最及时的时事报道,最优先的市场选择,最权威的政策解读。

与各省市五金机电市场、行业协会、行业展会通力合作,全面反映各交易市场、生产厂商、经营者、消费者的需求和意愿。

重点关注五金机电行业资讯、最新动态、政策与行规、各类资讯、商机等内容。

以卓越的办刊特色,展示权威性、指导性、时事性和实用性,在业界拥有巨大影响力。

周刊依法在全国范围公开发行。每周12大版。

国内统一刊号: CN51-0098 邮发代号: 61-85

定价: 90元/半年; 180元/全年

户名: 企业家日报社

开户银行: 成都工商银行峨影支行

账号: 440 226 500 902 490 0730

地址: 成都市二环路西二段121号(企业家日报社大楼) 电话: 028-87348818

北京市朝阳区博大路3号

电话: 010-87721045

电子信箱: cnqxbg@126.com

网 址: http://cjb.newssc.org/

剪切线

《企业家日报·中国五金机电》周刊订阅登记回执表(代合同)

单位全称			法定代表人			联系人		
邮 编		联系电话			电子邮箱			
详细地址						订阅份数		
订阅期限	年 月 日起至		年 月 日止					
订刊金额	元,大写:		付款方式					
备注	签字(单位盖章) 年 月 日							

1. 邮局订阅者,可将此表剪下,并将其连同邮局订报单复印件一起寄往成都市二环路西二段121号(企业家日报社)李林军 邮编: 610072

2. 也可转账至成都工商银行峨影支行,账号: 440 226 500 902 490 0730,户名,企业家日报社。本报拒收现金。

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

中国五金机电