

品牌风采

在2014年沃得农机在腾冲举行的商务会上,沃得农机对2015年的生产、营销及服务工作进行了详细部署,并推介了2015年主推的牧草机械产品、田间管理机械产品、插秧机以及无级变速拖拉机等重磅新品。2014年,江苏沃得农机销售各类农业装备32450台套,销售收入超过28亿,在国内市场的领先地位更加巩固,2015年沃得农机将延续这种上升趋势,通过一系列市场策略、产品策略、服务策略的布局,为未来的发展提供坚实的保障。

沃得农机 2015年承前启后再续辉煌

龙吉三

2014年12月26日,江苏沃得农业机械有限公司2015年商务洽谈会在云南腾冲举行。农业部农业机械技术开发推广总站副站长郭建辉,中国农业机械化协会常务副会长马世青,中国农机工业协会理事长陈志,中国农机工业协会副秘书长宁学贵,中国农机流通协会副秘书长邓志红等行业领导,以及经销商代表、供应商代表共计600余人与会。

2014年,江苏沃得农机销售各类农业装备32450台套,销售收入超过28亿,在国内市场的领先地位更加巩固。本次商务会上,沃得农机对2015年的生产、营销及服务工作进行了详细部署,并向与会代表着重介绍了2015年主推的牧草机械产品、田间管理机械产品、插秧机以及无级变速拖拉机等重磅新品。大会还表彰了2014年为沃得农机发展做出突出贡献的优秀经销商、服务站等先进集体和个人。

回首2014,沃得农机成绩显著

2014年对于沃得农机而言是个丰收的一年。沃得集团董事长王德、总裁王伟耀在做《融合创新 智造沃得》主旨演讲时表示,2014年沃得农机品牌全面升级、管理持续规范、技术不断自主创新,农机产品实现系列化,市场份额稳步提升,终端销售网络得到进一步拓展及提升,公司经营业绩稳中向好。王伟耀就公司取得的优异成绩向合作伙伴表示了感谢!

沃得农机常务副总经理王伟明表示,2014年沃得农机全年销售各类机型32450台套,其中履带式收割机突破20000台大关,在国内市场的领先地位更加稳固;55马力以上拖拉机也取得销售11350台的好成绩,为沃得拖拉机下一步的发展打下了坚实的基础;此外,沃得玉米机销售690台;圆型捡拾打捆机销售280台。



2014年沃得农机立足水田优势领域,产品组合更加丰富。沃得农机销售副总经理朱林军表示,2014年沃得农机先后投入系列插秧机、自走式喷杆喷雾(施肥)机、系列粮食烘干设备、系列秸秆打捆机、系列旋耕机5大系列新产品的市场推广应用。“沃得农机正为用户打造耕-栽-田间管理-收获-秸秆回收-粮食后处理等一系列水田全程机械化装备。”朱林军说道,“我们提供的不是单一的产品,而是为用户量身定制的解决方案!”

朱林军表示,“沃得农机2014年的销售网

一站式服务 新产品研发 安徽矿机“两驾马车”助推企业前行

魏大鹏

近年来,安徽省矿业机电装备公司着力发展方式转变,积极调整营销思路,使生产经营快速发展,通过“一站式”服务,新产品研发“两驾马车”助推企业不断前行。

“用户满意了吗?”这是安徽矿机在“一站式”销售服务过程中的严格自问。该公司以“提供高效服务、全力满足客户个性化需求”为目标,增强服务意识,提高服务质量。按客户需求提供选型设计和综合配套,实施“一站式服务”;发展安装、调试、服务业务,实施“交钥匙工程”,做到售前介入、售中控制、售后跟进。通过实行“一站式”服务,公司产品更多的打入河南、四川、宁夏、内蒙古、云南等省市煤矿企业,企业品牌的影响力进一步扩大。

立足现有产品格局,向上下游延伸,由单一产品向综合做项目转变。近年来,该公司通过加强与科研院所及国内外煤机企业的交流合作,整合现有研发资源,构建研发体系,加快对核心技术的引进吸收,培育自主创新能力。企业先后自主研发制造风动式单轨吊机车、超前支护装置、井下快速拆安装设备等新产品,为企业带来了新的经济增长点。该公司还与外部企业开展合作,在宁夏银川建立煤机制造、修理网点,通过把工厂建在用户家门口,进一步抢占外部市场,为企业发展提供助力。



络体系更加完善。”2014年沃得农机基于履带机、拖拉机产品组合,针对山区丘陵市场以及南方空白弱势区域进行了渠道优化布置,进一步完善了销售网络体系。此外,2014年沃得海外市场渠道得到进一步延伸,先后在东南亚、中东、非洲、欧洲等28个国家设立了一级销售与服务网络,海外市场销量取得明显提升,为沃得海外市场推进战略打下了坚实基础。

展望2015,沃得农机值得期待

沃得集团董事长王德认为,中国农机行业已进入整合、转型、升级的重要阶段,技

术创新对沃得农机产业发展的作用日益突出。他表示,在发展过程中,沃得农机始终坚持引进国外先进技术,立足自主创新,目前已建成国家级农机重点实验室和工程技术中心,“通过不断引进专业性人才,初步形成了以企业为主体、产、学、研、用相结合的技术研发体系,确保了沃得在农机产业技术研发、制造的前沿性和前瞻性优势”。

“在重要制造装备和关键工艺技术方面,我们的主体设备从引进、集成到自主创新,已基本实现主要工艺技术和主体装备更新升级。

新品速递

爱普生 CB-W28 商务易用型投影机“易用随心”

杨武

在现代商务会议中,大屏幕共享的内容演示方式,能够让参会人员快速了解主讲的意图。操作便捷和性能突出的投影机,则让商务会议变得更加轻松高效,它是用户选择商务投影机的重要标准。爱普生专为商务用户推出CB-W28商务易用型投影机,其产品设计充满人性化与实用化,性能参数规格高水准,并且集合高清、高亮、易用等特点于一身,全面满足商务用户的使用需求,为商务会议的顺利进行,提供了稳定高效的保障。

易观影 高画质

在商务会议时,画质的清新度直接影响演示的质量。爱普生CB-W28商务投影机继承优良的3LCD的投影机技术,其色彩亮度高达3000流明,对比度更是达到10000:1,分辨率为宽屏WXG(1280x800dpi),投影出的画面高清晰,即使在光线较亮的室内,也能依然投射出色彩艳丽的画面,让与会者不错过演示内容的任何一个细节。

易操控 轻松用

商务会议讲究高效便捷,爱普生CB-W28根据用户的使用需求,在操作方面进行大量的优化设计。支持一键设置,配备独有的水平梯形校正滑钮,可自动梯形校正、快速四角调

生产过程、性能检测、过程控制与一贯制生产管理技术等方面均得到升级优化,促进了生产效率的提高和整机品质的大幅提升。”王伟耀表示,沃得农机还注重将农机研发与各地农艺生产相结合,为用户提供适应性更强的系列化农机产品。“我们会密切结合中国农艺化发展阶段特点,从沃得农机实际出发,紧密围绕市场技术创新发展战略,以用户需求为导向,加快向一流农机原创研发企业转变!”

沃得农机常务副总经理王伟明表示,2015年沃得农机将为广大用户提供更为全面和更为一体化的产品系列,包括插秧机、喷杆喷雾机、旋耕机等田间管理机械,方型捡拾打捆机、搂草机、叉草机、翻晒机、割草机等牧草机械,以及12-30吨各系列粮食烘干机等,都将于2015年陆续投放市场,“新的生产、销售年度到来之际,沃得农机将紧紧围绕‘大融合、大创新、大农机’这一战略思想,从生产、销售、服务等各环节,狠抓细节,进一步提升沃得‘智造’产品质量。”

沃得农机副总经理胡必有对沃得农机2015年三包工作目标进行了详细介绍。他表示,2015年沃得农机的三包平均到位时间为6小时,力争更低;柴油机厂家平均到位时间为10小时,平均修复时间为12小时;2015年用户三包服务满意度达到86%以上,配件用户满意度达到75%以上。胡必有表示,2015年沃得农机将围绕三包服务、配件服务、经销商服务及供应商服务开展工作,“过去的‘沃得服务’推动沃得农机从小到大,现在‘沃得服务’将推动沃得农机从大到强,只有把服务做好了,才能真正把‘沃得服务’变成市场竞争力。”

分享荣耀,各大奖项实至名归

会上,沃得农机还对2014年为公司发展做出突出贡献的优秀集体和个人进行了表彰。泗洪县大路、南宁兴田、沅江开源等12家经销

商斩获优秀经销商大奖;常柴股份、徐州徐轮、浙江元创等8家企业获得优秀供应商称号;英达农机、岳阳湘沃、常德隆展等6家服务站获得优秀服务站荣誉,优秀销售员奖、特殊贡献奖、突出表现奖等奖项也花落各家。

宜春市华星农业机械有限公司丰城分公司负责人张晓伟作为优秀经销商代表发言。他表示,公司与沃得农机结缘以来,每年销量都得以增加,“特别是2014年,更是上了一个很大的台阶:累计销售沃得履带机、拖拉机产品400余台,同比2013年增长125%!”张晓伟认为,这一成绩的取得与沃得农机紧紧把握市场脉搏,贴近消费者,以用户为导向,不断推出符合市场的优秀的产品密切相关。“在新的一年里,我们将再接再厉,继续扩大‘沃得’品牌的影响力和覆盖面,我坚信与沃得集团合作的前景会更加美好!”

齐齐哈尔市英达农机服务站作为优秀服务站发言。他表示,2011年英达公司组建了服务站,虽然当时做的并不多,但仍然得到了用户的高度认可和称赞,英达公司的服务形象也在用户心中广为传播,极大促进了英达公司当年的销售情况。“及时、方便、快捷的售后服务得到了广大用户的认可和信赖,公司知名度和沃得品牌的形象大大提升,销量也突飞猛进,盈利也大大增加!”

沃得重工总经理寇小明、沃得植保总经理丁启东、沃得农机销售部长郑伟奇分别就牧草机械产品、田间管理机械产品及拖拉机新品进行了详细介绍。在此次大会上,沃得农机率先在行业推出了国产无极变速拖拉机,这也许会成为2015年行业的一个新亮点。

在中国农机行业进入整合、转型、升级的新常态之际,沃得农机不仅明确了2015年的发展目标,还通过一系列市场策略、产品策略、服务策略的布局,为未来的发展提供了坚实的保障。借助于此次大会,沃得农机进一步密切了与供应商、经销商之间的关系,凝聚了共识,坚定了未来发展的信心。



节等。用户使用CB-W28进行会议时,可以实现快速的画面调节,其机身上特有的水平梯形校正滑钮,只需用手指轻轻一按,模糊不清的画面瞬间变得清晰标准,为商务会议节省了大量的时间。

此外,CB-W28还拥有智能化的应用功能,其自动梯形校正功能,当机身被移动或者倾斜的时候,投影出的画面仅需1秒,就会自动检测投影机垂直角度并且校正,智能化的设计也充分为用户提高效率。CB-W28还拥有快速四角调节功能,可通过操作面板按键快速完成四角调节,使投影画面更加规整置于投影屏幕内。关闭镜头的AV Mute滑盖,机器自动进入低噪音休眠状态,重新打开后将正常使用,商务用户使用起来可谓得心应手。

易连接 接口全

爱普生CB-W28投影机还拥有丰富的接口,支持HDMI、VGA、USB等主流设备的接入。用户根据不同的使用需求及安装要求,可以通过这些接口兼容设备,顺利实现画面、音频的输出,也可以通过常用的USB接口三合一连接,将声音、图像和控制信号的实时输出投影。

值得关注的是,爱普生CB-W28配备了MHL高清接口。商务会议时通过MHL高清接口,可以将手机、平板电脑等智能移动设备中的音视频信号,同时传输到投影机上,且无需任何设置,即可直接传输智能设备中的内容,并可作为智能设备充电,为会议演示提供了更丰富的设备支持。

用户通过爱普生CB-W28商务易用投影机,还能实现双画面显示、无PC投影等功能。为该机配备无线网卡后,不仅可以通笔记本电脑进行无线演示,更能够通过智能手机或平板设备安装“Epson iProjection”软件,进行功能强大的便携式无线投影。

在使用寿命方面,爱普生CB-W28拥有长达5000小时使用寿命,ECO模式下更可达6000小时,在环保节能的同时,大幅降低使用成本和维护成本。爱普生CB-W28在融合了时尚和商务的元素的同时,兼顾高清、便捷、高效、实用等特点,让用户轻松应对各种商务会议演示,带来更好的使用体验,实现更大的可能性,是商务用户的智慧之选。

技术前沿

陕重汽自卸车 国产液压举升防爆 技术研发成功

钟设

为了提升产品竞争力,打造差异化优势,陕重汽以自卸车国产液压举升系统安全性提升为切入点,创新性地开展了应用型技术研究。近日,国产液压举升防爆技术研发取得成功,通过试制加入此技术后,自卸车液压举升系统将更为安全可靠。

据悉,工程自卸车凭借其载重量大、工况适应性强、运输效率高、盈利性好等优势,在矿区、城区改造领域有着较高的市场需求。但由于技术门槛低、生产企业多,现有产品的同质化程度非常高,导致市场竞争异常激烈。在市场需求和技术创新双驱动理念引导下,陕重汽通过对工程自卸车作业现状进行深入调研分析,了解到用户对车辆超载使用频繁,在举升作业时,液压举升系统内部压力存在瞬时增大现象,缸体与阀体间连接管路存在较大的爆破风险,会导致重载货厢急速下落,危及作业人员安全。因此,提高车辆举升作业安全性显得尤为重要。

基于客户对工程自卸车强烈的安全性性能要求,陕重汽技术部门通过对国产液压举升系统工作原理进行分析,提出了缸体与阀体间采用刚性连接的设计思路,并从系统布置、管路连接、阀体结构等方面制定总体优化方案,杜绝了安全隐患的发生,有效提高了车辆举升作业安全性。据了解,该项目完成了整车试装试验,各项工作性能稳定,完全符合产品技术要求。

该新型液压举升系统防爆技术的应用,无疑将为打造陕重汽自卸车差异化竞争优势打下良好的基础。

磊蒙机械: 破碎机行业 重在布局

吉冲

随着我国经济的快速增长,破碎机行业在经济社会中的地位也在不断上升。一方面,面临着无限的市场潜力和广阔的发展空间;另一方面,由于投资环境好,众多企业纷纷借机入驻,造就了激烈的市场竞争环境。

当前,国内破碎机行业制造经验仍显不足,具体表现在两个方面,一是破碎机综合制造经验不够,大多数企业在科研、新产品开发方面的投入都处于停滞状态;二是世界经济衰退,各行各业都出现了购买力乏力的情况,在这种情况下,很难激发起企业投入更大精力进行研发的信心。业内人士分析认为,虽然发展机遇依然存在,但破碎筛分设备企业不能单纯指望市场好转,前提必须提高自身抵御风险的综合能力,这样才能实现更好的发展。

作为破碎机行业先行者,磊蒙机械面对挑战并没有固步自封,而是积极布局。首先,最重要的是针对破碎机质量上普遍存在的问题进行综合分析,组织专业的技术团队研究问题发生的原因及其改善方法;其次,注重引进先进的科学技术,加强破碎机设备的技术含量,创造产品的独特优势;最后,铸造高端的品牌形象。提升品牌优势,是破碎机行业实施和加速的最便捷途径,也是企业赢得市场竞争力的必由之路。

齿轮产业发展 高峰论坛 在安徽池州召开

叶工

近日,由安徽省池州市贵池区政府和落池州高新区的安徽力成机械装备有限公司共同承办的2014年中国齿轮产业发展高峰论坛在贵池区成功召开。来自国内外200余名行业企业代表齐聚一堂,共商我国齿轮产业发展大计。

据了解,当前,我国齿轮行业面临高端产品缺失,中低端产品产能过剩,同质化价格过度竞争,成本上升,跨国公司产品线下延等多重压力。为应对这些挑战,国家工信部将把工业化与信息化“两化”深度融合作为我国“十三五”规划期间促进企业转型升级的重要工作内容,更大力度重点支持关键基础材料、核心基础零部件(元器件)、先进基础工艺和产业技术基础等“四基项目”。

在本次会议上,全国“两化融合”专家组组长、天津大学教授郭伟,美国汽车零部件产业联盟(APA)总裁谢希贤博士等齿轮及其产业链相关领域国内外的15位著名专家、教授围绕峰会主题“合作、创新、两化融合、国际化发展”作了专题技术报告。