

市场
大写真

2013, 准备发力

——对话昆明杰祥商贸有限公司营销总监陈杜波

■李云婵

昆明杰祥商贸有限公司在云南市场已有20多年时间,旗下代理品牌有斯宝莱茵电气、阿斯丹顿电器和奥普电器。之前的杰祥商贸以低姿态来做市场,而今,在云南市场沉淀这么多年之后,现在已经做好了向市场发力的准备。让我们走近它一探究竟。

笔者:公司在昆明已经有20多年时间了,一直扎根于热水器这个专业圈子里,在20多年的沧海桑田中,公司是怎么坚持下来的?

陈杜波:凭一种信念坚持下来。专业化是创造的一种态度,公司的生命过程也就是创造的过程。针对创造,我们采取的是一种认真、专一、坚持的态度。公司的生命就如人的生命一样,生命之路会出现很多商机,很多诱惑。如果你没有一种认真、专一、坚持的态度来面对,你就会在关键的时刻把握不住自己,游离出原来制定的战略目标,走专业化的路线会走得更远。

笔者:到2013年为止,贵公司有多少人,以前走的怎样的市场发展路线?

陈杜波:到目前为止,我们公司有60



多个人,各尽其职。公司以前的发展路线重点是在终端市场这一块。在昆明,我们走的都是商场模式,如百安居、国美、五星,居然之家都有销售。虽然地州也有部分经销商,但是我们显得会比较被动一些。

笔者:目前公司所代理的品牌定位如何,今年会怎么发力云南地州渠道市场?

陈杜波:目前公司所代理的品牌中,我们会重点放在斯宝莱茵电气和阿斯丹顿电器上面,这两个品牌定位中端,今后我们会把他们在云南市场发展为中高端品牌,而我们的主打产品热水器也会做主推。与渠道经销商合作,我们在加盟条件方面会很灵活的处理,我们会比较注重经销商材料搭配销售(如地板类经销商、卫浴类经销商和橱柜类经销商)。而且绝对保证经销商的利润,也会相应的给出支持。

笔者:那下一步有什么规划?

陈杜波:下一步我们准备大量的招兵买马,特别是渠道人员方面。我们会利用2-3个月的时间在下面地州大力寻找合作意向比较强的经销商和准客户,预计在9、10月份开全云南省的经销商大会,与大家合作双赢。



平平淡淡也是真 恋木淋浴房华川店开业

■子羽

没有欢天的锣鼓,没有飘舞的彩带,也没有屹立的拱门,130平米的店内,众多系列的淋浴房隔断静静地展示着,一切都在平淡中进行,这就是6月25日恋木淋浴房华川银地旗舰店的开业。恋木淋浴房四川总代理董泽涛表

示,“恋木”是广东中山的品牌,铝型材和玻璃的选材都非常考究,做工也相当的精,他代理“恋木”品牌已经8年,在四川已经建立相当的客户基础,本次在华川银地建店,就是想立足华川,开启新的发展之路。

新颜新气象 陶艺家瓷砖昆明旗舰店重装开业

■李文君

开业当天,不仅有各地州的经销商纷纷前来祝贺,更有厂家老总亲自到现场助阵,可见,厂家对陶艺家瓷砖昆明旗舰店的重视程度。

当笔者问到陶艺家瓷砖厂家区域经理汤志勇对云南建材市场有何看法时,他表示:“云南市场的发展前景很大,而且,在重装后试营业期间,陶艺家瓷砖的销量一直不错,这让我对云南市场更加有信心。我比较看好红河州市场,希望在我们厂家的协助下,陶艺家瓷砖在云南市场可以越做越大。”

相信,独特的风格、超高的性价比会让陶艺家瓷砖在云南发展更具竞争力。



6月23日,陶艺家瓷砖昆明旗舰店经过一段时间的精修,终于在中林建材城开业了。

陶艺家瓷砖将东南亚休闲浪漫之风与陶瓷文明相结合,以全新理念和风格打造高品质产品,致力于打造休闲舒适的居住空间。

重装升级后的陶艺家瓷砖昆明旗舰店让人眼前一亮,600多平方米的展厅里摆设有高档微晶石、超晶石、全抛釉等系列的高档产品,精致的店面设计,让陶艺家瓷砖看起来更显高雅。



smart living 慧生活

全球最大欧洲专业卫浴集团 Roca Corporation Empresarial S.A. 的旗下品牌

鹰卫浴诚招 区域特约经销商

我的选择
给你惊喜

鹰卫浴形象代言人:徐静蕾



公司提供高额装修、开业、推广等费用支持
座厕400元/件起,浴室柜700元/件起,五金龙头140元/件起,蹲厕95元/件起

招商热线: 18934311311\13380222877(温先生) 13929933976(王先生)

地址: 中国广东佛山市禅城区石湾来长岗鹰卫浴总部大楼 电话: +86-757-6686 0888 传真: +86-757-8266 2233 网址: www.ying-sw.com