

# 天正天e 全新品牌价值主张盛装亮相

日前,经过层层筛选及后期凝炼,天正电气及天e电气全新的品牌价值主张新鲜出炉:“天正绿,不一样的来电感觉”、“开合e瞬间,工夫尽彰显”。通过广告语,客户可以清晰地感受到天正绿色的经营理念及天e高端臻品的定位,并了解天正双品牌的战略规划。

“天正绿,不一样的来电感觉”完美阐释了天正电气“富有活力,亲和顾客”的品牌核心理念,绿色是天正标志色的代表,也象征了天正安全可靠、生态环保、畅通高效、创新发展的理念。

“开合e瞬间,工夫尽彰显”全方位展示了天e电气“精雕细刻、产品领先”的高端臻品定位,简易中从容,实用中优雅,开合之间,工夫尽显。

文/邵燕萍



## 天正绿 不一样的来电感觉

### ■可靠的绿色

可靠的绿色为天正带来不一样的安全。天正电气以创新研发为依托,提供远超行业水准的优秀产品,助推电能高效,而“浙江省优秀企业技术中心”、“国家科技进步二等奖”、行业标准制定等殊荣也印证了天正对可靠品质的不懈追求。

### ■便捷的绿色

绿色,是畅通和便捷的象征。拥有可靠的产品更需要及时的交付,天正电气首创行业内的绿色通道,以快捷交付践行绿色通道的真谛。

### ■清洁的绿色

绿色,是自然的颜色。

天正电气践行国家节能减排号召,在行业中率先引入ISO14001和OHAS18001标准,注重清洁生产 and 减能增效。同时,天正引入PLM(产品生命周期管理)管理办法,不断研发环保节能的电气产品,为减能增效贡献自己的力量。

### ■变革的绿色

绿色,也象征着拥抱变革的勇气。

“三横四纵”的战略转型升级、卓越绩效模式的导入等变革正在天正有条不紊进行着,天正人以变革的勇气勇立行业变革发展的潮头,必将以变革的勇气引领行业共探电气的绿色未来。



## 开合e瞬间 工夫尽彰显

### ■深耕研发铸精品

天e电气始终坚持“用高端技术铸就高端精品”的研发理念,研发水平居于行业前列,其中耗资数千万元研发的具有自主知识产权的THM2系列塑壳断路器,获得专利数15项,具备国际先进水平。

### ■配备人才铸实力

厚积而薄发。天e电气高度重视人才储备和制度建设。目前,天e电气共有工程技术人员192名,占总人数的40%,而其中研发人员有78人,占工程技术人员40%。在加强人才储备的同时,公司设计科技进步奖励和九级工程师体系,更好激发员工的积极性。

### ■上选原材铸品质

原料选择彰显耐心、用心、诚心。天e电气产品率先采用业内最好的DSM材质原料,该原料具有极好的阻燃性,环保可回收,不污染环境。通过该材质制造出的天e产品,成本比同行业企业高出2-3倍。这一切,只为呈献最优秀的天e产品。

### ■完善售后铸完美

天e电气开拓从工艺设计-项目追踪-渠道配送-售后服务四位一体的营销服务模式,为客户提供更专业化的营销服务。天e产品以其卓越的性能和快速响应机制成为上海磁悬浮等大型工程项目提供可靠便捷的电气产品和服务。

# 挑战极限 超越自我

天e电气召开2012年二季度营销会议



7月12日至14日,天e电气事业部举行了2012年二季度营销会议暨上半年工作总结大会。此次大会打破常规,采用军事化方式,选在中国人民解放军总参谋部南京炮兵学院召开,可谓别具匠心。事业部总经理卢岳友、营销副总经理毛元启、生产副总经理杨学刚、设计院推广部经理蒋后仲等以及战斗在一线的销售精英参加了会议。

会议期间,炮兵学院的军官组织参会人员开展了为期3天的“挑战极限,超越自我”的军训。与会人员通过5公里拉练、站军姿、行军等军事训练,塑造了坚韧的意志;通过唱军歌学军纪,提高了纪律性和使命感;通过以团队作

战为特色的军事游戏,收获了责任感和团队意识。

为贯彻公司“三横四纵”的发展战略,事业部邀请了设计院推广部的营销人员参加会议。会议期间,设计院推广部领导蒋后仲同各区域销售经理就各区域设计院走访情况尤其是上图天e的图纸项目交换了意见,并达成通力合作的意见,力争做好每一个设计院的上图项目。此外,还就2012年上半年的成交项目和跟踪项目各做了分析,蒋后仲经理指出,为完成下半年的工作计划,除做好本职工作外,两部门需要竭力促成合作,抓好设计院开发、上图项目和项目跟踪。

在述职会议上,天e各区域

经理汇报了2012年上半年各自的销售情况,主要从市场、自身等影响因素出发,分析了上半年在市场开拓工作中存在的不足、业绩指标达成与未达成的原因,并做出了深刻反思,随后还梳理了下半年的工作计划,力求推动业绩上升。而天e事业部各下属部门在会上也就生产、物流、销售等问题展开了讨论,最终达成了相互协作的方案。会议接近尾声,毛元启副总经理主持安排了“英雄帖”环节,各区域负责人斗志激昂,纷纷响应号召在《狼的作战》的宣言中,就第三季度销售签下了军令状,这种激情无不彰显着天e这只团队的作战性和销售精英们的“狼”性。(王照)

7月7日至9日,天正电工2012年中营销会议在股份公司顺利举行,来自全国各地的营销人员和公司生产、技术、质量等相关部门人员出席了本次会议。2012年上半年,天正电工开单总额突破2000万,同比增长64%,发货增长60%,均创下历史新高。面对2012年国内经济增速放缓,房地产业受宏观调控需求不振等不利因素,天正电工通过实施“骑驴找马”和“借网捕鱼”等策略,有针对性地开发物流型代理商和二批型分销商,上半年新增代理商46家,分销商900家,形象店200家,为公司业绩高速增长提供了重要保证。

会上,天正电工营销副总经理王育炳总结了2012年上半年营销工作,对各区的工作做了重要点评,对大家取得的成绩表示肯定,并就下半年的工作做了部署;生产副总经理刘新春就上半年生产、技术、质量等方面做了总结,通过增加人员、增添流水线、提升零部件和产品合格率等手段,彻底解决了上半年产销脱节欠货严重的问题,并就新产品开发、技术改进、质量提升等方面同大家进行了交流。全国各营销人员针对各自区域做了工作汇报,并就相关市场、产品、质量等问题进行了深入交流。最后,王总和刘总对上半年表现出色的营销团队和个人进行了表彰,评选出了市场运营奖、渠道拓展奖等团队奖和个人营销标兵奖。

会后,为了能给大家在紧张忙碌的工作之余提供放松和交流的机会,增强团队凝聚力,提升自身业务素养,打造一个“学习型”和富有战斗力的“草鹰团队”,本次会议特意安排了楠溪江旅游和专业知识培训等内容。(何圣兵)

# 2012年天正电工营销会议

