

战寒冬 练内功 促提升



客户在产品展示区参观了解六大新品肥效特点、水溶性试验等情况

用“新”播种 共赴山海

——公司 2023 新品上市暨战略合作伙伴峰会侧记

美好生活,丰收相伴。7月19日,四川美丰2023新品上市暨战略合作伙伴峰会在云南昆明召开。全国各地200余位嘉宾纷至沓来,共鉴肥料新品、共商合作大计、共话美好未来。

此次峰会以“质领先机,效赢未来”为主题,分为成长赢未来、趋势赢未来、科技赢未来、创新赢未来、肥效赢未来、品牌赢未来、合作赢未来、携手赢未来等8个环节。“科技、绿色、健康”是化肥行业今天和未来发展必由之路,绿色发展是现代农业高质量发展的方向。大家纷纷表示,本次峰会的最大亮点就是在展示厅的六大新品展示,全新的产品设计语言让与会嘉宾眼前一亮,绿色智造的新品让各级渠道充满期待。

特写

客户诗赞美丰

在河南省商丘市民权县,有一位与美丰合作7年的忠实客户。在他的门店,墙壁四周贴满美丰复合肥购买登记簿,回访使用美丰复合肥种植户的照片,以及为美丰所写“美丰赞 赞美丰”诗歌,他就是民权代理商楚延立。

谈起楚延立初次结缘美丰复合肥,中原市场业务人员张安强记忆犹新:“第一次接触,楚经理话语简单、质朴,‘只要质量好,我们不怕贵’。刚开始运营美丰复合肥,也不是一帆风顺。由于产品定位、运距远等原因,楚延立困难重重,但他始终坚持送货上门,哪怕是一吨货、两吨货,也必须给种植户送到家中。”

同时,对前来购买肥料的客户做好登记,包括姓名、电话、地址、购买美丰复合肥配方、适用作物等方面内容,以便后期顺利开展回访。这就是楚延立门店张贴有很多经销商、种植户信息的由来。销售季节来临,楚延立会做很多宣传品,包括印有美丰复合肥的文化衫,印有美丰logo的冲锋衣,开展订货会、观摩促销会活动时,使用印有美丰元素的四角遮阳棚等。楚延立说,“如果有一天,看到街道上到处都是穿着美丰T恤衫,想想都令人兴奋。”

除此之外,楚延立每年都会做复合肥示范牌。销售季节结束后,就开始回访之旅,门店墙壁四周一张张照片,就是他回访客户的最好证明。要说种植户对美丰复合肥的评价,那就必须说说墙壁上挂满的锦旗和一首首“美丰赞 赞美丰”诗歌。楚延立说,“这墙上满满的‘美丰赞’,都是在回访中、零售中、种植户对销售和使用美丰复合肥最真实的感受。”

一个个用户记录,一幅幅回访照片,一首首美丰赞,是楚延立扎扎实实、勤勤恳恳开展美丰复合肥推广工作的最好诠释。当楚延立看到农户送来施用美丰复合肥种出来的碗口大蒜时,他说,“为农民丰收感到高兴,为经销美丰复合肥感到自豪。”

“少”的称斤去哪了

“喂,王经理吗?我是重庆客户,7月9日在贵公司购买33吨车用尿素吨袋,回到工厂后,自称重每袋少了35Kg……”7月12日下午,忙碌一天即将下班时,加蓝公司车用尿素市场营销人员王鸿杰手机传来急促电话。

“李总,你先不急,我马上联系售后服务部门调查核实,一定给你协调处理好!”挂断客户电话,王鸿杰立即向加蓝公司市场服务部管理人员反馈。

接到客户反馈后,美丰加蓝售后服务团队按照《售后服务方案》,开启服务市场、服务客户征程。紧接着,市场服务部管理人员立即与生产单位、市场部相关人员核实调查,并调取车辆信息、发货信息、当天过磅记录表、装车前开票信息、装车后出门票证……经所有内部核查,显示该运输车辆车辆的装车重量达到33吨,符合公司出厂规定要求。

客户之事无小事,必须迅速找到问题所在。内部调查和取证工作结束,时针指向晚上19时,但加蓝公司业务、售后服务团队、生产和质量计量人员依然忙碌着,“生产称重查了,货物过磅记录查了,出门票据查了,司机签字查了,内部可能的所有环节都查了,所有显示工厂这边都是没有问题,问题究竟出在哪儿?”

为最快时间查明真实原因,解决客户难题,不影响用户生产。当晚,美丰加蓝售后服务团队与生产单位商议,决定由化肥分公司有着多年丰富质量计量技术管理经验的张海军带队,奔赴现场,解决问题。

7月10日,赶到客户现场后,张海军逐一排查。最终,检查发现是客户检重秤位差出现不平衡,导致检测结果显示误差。经过专业校准后,再次进行现场称重,数据显示该批次货物完全足称,达到出厂重量记录。

“少”的称斤找到了,客户疑惑得到及时解决。重庆客户李总紧紧握住张海军的手,对美丰人诚信经营、专业售后的精神表示感谢和点赞。

创“新”展示 一睹芳容

新品发布会主会场外,有一处特别的场景,吸引与会者眼球,它正是本次新品发布会的主角——新品展示台。

在现场,共设置三组展台,每组进行两个新品展示。展示台上,陈列着从四川运送到昆明的六大新品,博易得注剂、大量元素水溶肥、黄金甲中微量元素肥、黄金甲微生物菌剂等产品实物。

如何让新品闪亮登场?筹备中,复合肥一体化农化服务人员与绵阳生产基地、德阳生产基地紧密对接。大到产品生产,小到样品包装,每个环节都细致考究。

为让与会者更直观了解新品,彰显品牌实力,会务组创新展示方式,每一样品展示都运用直观方式进行效果对照,准备施用博易得与其他产品对照的韭菜水培,黄金3+金二代产品、美立方产品种植出来的辣椒、番茄盆栽,现场演示新品水溶性试验。

参观中,简阳市益农农资总经理叶文静表示,四川美丰一直坚持产品创新,无论是美丰世脉乐或黄金3+金二代,不仅仅是产品迭代

升级,更是美丰人创新精神的体现。

除在展示上有创新外,会务组还贴心设置专职讲解人员,为参观人员进行新品介绍、答疑解惑,并根据客户所在区域主栽作物,推荐适宜作物生长的优质产品。

复合肥公司副总经理谭善兵表示,“用实实在在的样品,实实在在的新品现场试验,实实在在的工艺化产品展示现场,让广大客户及经销商能够在第一时间充分了解到产品特性,从而进行个性化选择。”短短20分钟时间,精致展示,让每一位客户、经销商都近距离感受到美丰新品独特魅力。

专“新”筹备 一展风采

“哇塞!太整齐了!”这是7月18日早8时,峰会报道日,酒店工作人员发出感叹。

原来,在峰会酒店手扶电梯处,各市场区域人员身着统一衬衫,手提为客户、经销商准备的资料袋,站立在一阶又一阶电梯上,整齐一致来到签到处。整齐的动作、统一的步伐,展现的正是美丰营销将士全力以赴准备好迎接全国各地客户、经销商的精气神。

为做好此次峰会会务工作,展示良好精神风貌,复合肥一体化筹划已久,安排骨干营销人员一对一对接区域客户,让每一位来参加峰会的客户宾至如归。签到处,现场工作人员以灿烂笑容迎接嘉宾到来。

作为此次峰会东道主、云贵市场负责人涂强表示,“做好服务工作,让每一位客户感受到美丰人的热情,当好主人翁。”

“美丰每一次新品发布会都非常用心的,未曾想到的小细节都帮我们考虑到,深刻感受到美丰人的热情。”峰会上,各地客户、经销商纷纷点赞道。

向“新”而行 沉浸现场

热情服务给客户们留下深刻印象,答谢晚宴也深得客户喜爱,丰富多彩的晚会节目、翘首以盼的抽奖环节,为晚宴增添一份独特的趣味,大家津津乐道地沉浸其中。

备受关注的抽奖环节融入美丰文化元素:“美美与共”奖、“丰己达人”奖、“尽善尽美”奖3轮抽奖。最终大奖,由来自川西市场、与美丰合作近30余年的忠实合作伙伴吕绍林夺得。

在发表获奖感言时,他激动地说道,“非常荣幸、非常惊喜、非常激动,能够获得大奖殊荣。未来,将继续与美丰保持良好合作关系,共商大计,合作共赢。”

晚宴上让人眼前一亮、久久不能忘却的节目,还属复合肥一体化复肥部“左右为难”组合,与市场区域负责人精心策划,联袂带来的美丰元素新品时装秀,节奏轻松,表演诙谐幽默,将晚宴活动推至高潮。

节目中,一首《这条街最靓的仔》引发全场人员共同挥手高歌。歌曲转折点一瞬间,舞台现场出现美丰新品包装袋做成的限量款高定“礼服”。定睛一看,原来是市场区域负责人“闪亮登场”,搞笑动作频频出现,欢快笑声此起彼伏,在场人员纷纷拿出手机、相机,记录下这精彩而又难忘的瞬间。

欢快表演背后,是参演人员临上场前开发脑洞,创新设计动作,互相鼓劲、互相配合的过程,是产品总监王华带领女工奋战,用一把把剪刀将一件件包装袋裁剪成精美的高定“礼服”。过程艰辛,内容创新,收获的欢声笑语,是对大家最大的肯定。

(李尘城)

复合肥一体化 各区域抓好小春用肥销售

小春用肥季来临,复合肥一体化各市场区域以新品上市为契机,抢抓小春用肥销售,为下半年市场销售工作打下坚实基础。

8月2日,陕西区域咸阳基层客户110余人实地参观绵阳、德阳生产基地,了解公司产品及生产工艺,现场订货1136吨;8月1日至2日,川东大区召开美丰系列产品推荐会,现场订货200余吨;7月30日至31日,川东大区召开小春订货会,现场订货450余吨;7月30日,中原市场民权客户召开订货收预付款会议,现场订货500余吨,提前锁定销量;7月28日,江苏邳州青藤大蒜肥订货会顺利召开,现场订货近300吨。

7月22日,德阳美丰召开小春专场订货会,向种植大户重点推介黄金3+金二代、博易得、世脉乐等新品,现场订货2100吨,其中博易得新品订货达680吨;7月12日,川西大区首场新品推广会在眉山召开,农化服务人员分享黄金3+金二代产品特点、水溶肥开发情况以及即将上市新品特点和市场竞争,现场订货400余吨。(贺全 唐学江 杨进勇)

加蓝公司 签约浙江石油车用尿素供应业务

近日,美丰加蓝成功签约浙江石油,双方将围绕车用尿素供应业务携手合作,扩大品牌宣传,共同拓展浙江区域车用尿素市场,实现多赢共享。

浙江省石油股份有限公司是浙江省国资委筹办的省级石油公司,覆盖全省200多座加油站,浙江石油旗下浙江能多多销售公司,将全面推广销售美丰加蓝车用尿素。(赵福泽)

加蓝公司 中标中石油运输公司业务

8月4日,美丰加蓝再次成功中标中国石油运输有限公司华北、西南和西北车用尿素水溶液供应项目。此次中标,较去年新增一个区域,供应量有望实现增长。

再次成功中标,是中国石油运输有限公司对美丰高品质车用尿素产品质量和售后服务的认可,标志着未来双方将进一步深化业务合作,加强品牌宣传和渠道建设,实现合作共赢。(万禹)



- 1. 参加公司2023新品上市暨战略合作伙伴峰会的领导嘉宾合影留念
- 2. 新品美丰世脉乐复合肥水溶实验引客户关注
- 3. 开展战略研发、品牌推荐、客户感受、肥效展示线上直播