

这里是济宁·实干济宁·红雁

营销变革助推市场拓展,东宏管业驶入快车道 让企业走向四面八方,刘彬有秘诀

记者 褚思雨 康岩 通讯员 宋大壮

有句话是这么说的,你必须十分努力,才能看上去毫不费力。这恰恰反映了山东东宏管业股份有限公司董事、副总裁刘彬的职场经历。入职东宏管业11年,他充分发挥党员先锋模范作用,躬行实践学业务、开拓思路跑营销、主动上门闯市场,大刀阔斧地开展营销变革和渠道建设,引领东宏管业进入了高速发展的快车道,为公司发展做出突出贡献。



刘彬正在讲述自己开拓市场的过程。

迈过第一道坎 撬动南方市场

2017年以前,刘彬在东宏管业主要负责产品生产、制造以及物流等工作,对市场营销可谓是一窍不通。“我不喜欢一成不变,生活就是要不断挑战自我才行。”2017年底,刘彬辞去公司副总裁职务,转去担任营销中心经理,分管南方市场的传统营销和客户维护。

“虽说对企业的产品了如指掌,但我对市场认知度并不高,论如何与客户打交道、交朋友我还是个‘新手’。加之公司产品在南方市场化程度不高,面临业务团队技能差、过于依赖中间人、与终端客户直接对话少等难点。”如何开辟新市场?如何维护老客户?便成了刘彬上任之后的第一道坎。为尽快找准切入点,做好市场调研便成了他迈出的第一步。

江苏省扬州市宝应县的备用水源地建设项目是刘彬接手的第一个项目。2018年,通过刘彬的积极争取,客户同意将原定的球墨铸铁管建材部分订单量替换成了东宏管业的主打产品——涂塑钢管。项目建设期间,凭借过硬的业务能力和主动靠上的优质服务,刘彬最终拿下一笔3200余万的订单,这个订单

也成为撬动南方市场涂塑钢管的起点。目前宝应县已连续4年与东宏管业稳定合作,累计形成2个多亿的业务收入。

“一个客户的成交只是一个点,抓住这个点继续深挖,才能把市场串成线、连成面。”宝应县项目的成功经验为刘彬指明了方向,随后他又将这种差异化、全天候的服务复制到其他市场,进行开拓。他带领10个人的团队先后开发了江苏市场、湖北和湖南市场、安徽市场、河南市场、新疆市场,设立了新疆、徐州、盐城、温州4家挂牌办事处;承接银川都市圈西线供水工程、扬州宝应县潼河水厂供水工程、福建龙岩城乡供水一体化工程、安徽安庆怀宁城北水厂项目以及印尼OBI岛力勤镍钴矿深海填埋工程等大型项目,进一步加大了东宏管业在市场上的影响力。

拓宽市场领域 公司多元发展

面对竞争日益激烈的营销市场,开拓进取、求真务实是刘彬带领团队从未改变的初心。

这个团队成员平均年龄在30岁左右,面对白热化的竞争市场,年轻是他们的优势。他们曾被多次问到怕不怕的问题,他们不约而同地回答:“一点也不怕,只要刘总在,我们心里就有底。”

身为党员,刘彬始终保持严谨的工作作风和积极好学的工作态度。2020年,面对新冠疫情和环保的双重考验,他开拓创新,带领营销团队重抓大订单、大客户。作为团队带头人,刘彬坚持手把手带教,把每一位营销人员培养成为一个全面的人才是他的目标。不管是哪个队员、在哪个地方,只要需要他,他都会准时出现,即使有重要公务在身,他也会在事后立刻奔赴去排忧解难。截至去年年底,南方市场建立了一支熟悉业务运作流程且相对稳定的营销队伍,先后培养出张成成、东野升瑞、林丙海等6大部门负责人及10余名营销骨干,为公司高质量稳健发展打下了坚实的基础。

“目前南方市场主打销售市政类管道,份额占比较多的是涂塑钢管、PE实壁管、钢丝网骨架聚乙烯复合管、PVC-UH排水管道、燃气管等,覆盖了市政基础设施管道,同时热力保温管的市场份额也在逐步上升。”刘彬说,随着东宏市场认知度越来越高,客户认可度也逐步提升,服务领域从煤矿扩展到市政、水利、燃气、热力等,公司走上了多元化发展之路。

在团队夜以继日的“奔跑”中,南方市场营销团队捷报频传,营销队伍不断壮大,销售队伍达到50余人,2018年销售额突

破1.38亿元,2019年3.69亿元,2021年3.83亿元,销售业绩实现稳步增长。

调整营销战略 提升品牌形象

为了将产品更好地推向市场,东宏管业建设了具有较高竞争优势的扁平化营销网络体系。

“南部市场客户群体思维活跃,对新鲜实物接受能力强,公司一些新的营销模式和新的产品推销始终在南方市场率先落地。”刘彬说,目前,南方市场采取直销+经销的营销模式、区域+领域市场开拓模式,细分出以江苏、安徽、河南为国内市场,以湖南、湖北为重点市场,将“大水滴灌”

改为“深耕细作”,陆续开拓了抽水蓄能、高压力山区供水,冶炼化工、工业园区、长距离输送等工程案例落地。

同时,积极开展渠道建设,除了上述已设立的4家挂牌办事处外,河南郑州、商丘、岳阳也在筹建中。针对市政领域同质化产品进行开发和搭建,各区域经销商在积极推动,目前各市场各省份不少于10家,使得公司市场渗透能力得以大大加强。

今年6月26日,东宏管业盐城办事处正式挂牌成立,为盐城市场的开发和深耕建立了坚实的堡垒。刘彬介绍,经过多年的

深耕细作,东宏管业在江苏省盐城市先后承接了大丰园区给排水改造、东台堤西供水工程、阜宁农村饮用水改造、盐都水务管网改造等多个项目,江苏市场已成为公司重点开发的南方核心市场之一。“盐城办事处的成立,将为公司开发市场赢得更大的合作空间,进行更多、更广、更持续的双赢合作。”

此外,东宏管业还积极参与各地工程项目,并与中铁市政、中铁一局、中铁三局等大型企业建立良好的合作关系。凭借严谨的工作作风、过硬的服务质量以及公司产品优良的品质和优秀项目的示范效应,使公司在管道行业内积累了良好的品牌形象和市场口碑。

“好产品是打开市场大门的钥匙,好口碑才能成就品牌持续发展。”刘彬表示,随着时代的变迁,管道行业的营销模式也发生了翻天覆地的变化。东宏管业拥抱这种变化,也在变化中不断调整营销战略,细分市场丰富品类,以期在未来中继续延续辉煌。



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:刘凯平 组版:曾彦红 校对:陈丹

济宁辰鑫汽车销售服务有限公司 保险中介许可证公示

根据《银行保险机构许可证管理办法》要求,济宁辰鑫汽车销售服务有限公司已将中国银行保险监督管理委员会山东监管局2020年4月20日颁发的《保险兼业代理业务许可证》换成新版《保险中介许可证》,现予以公告:

机构名称:济宁辰鑫汽车销售服务有限公司
机构住所:山东省济宁市高新区洸河路河东济宁大道(圣达汽车博览中心)驻地
机构编码:501044700000000000
业务范围:代理机动车辆保险。
发证机关:中国银行保险监督管理委员会山东监管局
批准时间:2012年4月20日
发证日期:2022年7月22日
证书编码:00016447

山东中正拍卖有限公司拍卖公告

受相关单位委托,我公司定于2022年8月2日上午9:30在中拍平台(<https://paimai.ca123.org.cn>)采用网上竞价的方式公开拍卖一批废旧资产,包括:1、泵轮打压机床、变矩器试验台、壳体中转输送线等报废设备约6台,以实际交割时过磅重量为准,参考价为3500元/吨;2、台式电脑、打印机、数码相机、LED显示屏等淘汰办公设备一宗,参考价4630元。
以上资产现状拍卖,有意竞买者,请于2022年8月1日下午16:00前持竞买保证金(标的1:30000元,标的2:2000元)汇款凭证(开户行:建行济宁市分行营业部,户名:山东中正拍卖有限公司,账号:37001688601050148225),及有效身份证件到我公司办理竞买手续,获取网络竞买权限,详情请来电垂询。
重要提示:1、进入看货防疫要求,竞买人进厂必须佩戴口罩,并提供场所码、近14天内的安全行程码(经过中高风险区域带星号者禁止进入)及核酸检测报告(济宁市本市人员须提供48小时内阴性核酸检测报告;市外人员须提供济宁市本市内核酸检测24小时内阴性核酸检测报告);2、竞买人须具备安全帽方可进入车间。
集中展示时间:2022年7月29日上午9:30
公开展示地点:济宁市柳行立交桥以东山推国际工业园
联系电话:0537-2655178 15653711981
公司地址:济宁市环城西路豪丰庄营业房北1号
山东中正拍卖有限公司
二〇二二年七月二十六日

山东省人民政府指定公物拍卖机构 传奇国际拍卖公告

受相关单位委托,我公司定于2022年8月2日上午9:30在中拍平台(<https://paimai.ca123.org.cn>)采用网上竞价的方式公开拍卖以下旧机动车:
1、2014年注册的凌派牌小型轿车鲁H7P197,参考价为24000元;
2、2014年注册的东风标致牌小型轿车鲁H8J197,参考价为5800元;
3、2014年注册的大众汽车牌小型轿车鲁H8R197,参考价为25800元;
4、2013年注册的别克牌小型普通客车鲁HRP012,参考价为46000元。
有意竞买者,请于2022年8月1日下午16:00前持竞买保证金汇款凭证(保证金1万元/辆,开户行:济宁农村商业银行股份有限公司营业部,账号:9080108010242050001406,户名:山东传奇国际拍卖有限公司)及有效身份证件到我公司办理竞买手续,获取网络竞买权限,详情请来电垂询。
统一展示,咨询电话:0537-2386066 17865219600
公司地址:济宁市吴泰闸路43号511室
山东传奇国际拍卖有限公司
2022年7月26日

金牌专栏

- ★ 一次交费五次者,赠送一次
- 一次交费十次者,赠送三次
- ★ 规格:5.7X4.5cm 单价:300元/次
- ★ 每次刊登不得超过两个单位

齐鲁晚报·今日运河
订版电话:0537-2110110