

一场会订货 26 万吨，凭的是什

农资导报品牌新视界

世纪阳光，百年红日。一次具有里程碑意义的传承，向关心硫基复合肥之父“艳阳天”命运的人士交了一份满意的答卷。就在 11 月 13 日，世纪阳光集团控股有限公司硫基复合肥 20 万吨技改项目成功投产，标志着硫基复合肥之父不仅成功传承，而且必将发展越来越好



打款订货现场

当天下午，投产庆典结束后，2020 年度世纪阳光营销峰会随即开幕。世纪阳光集团肥料事业部副总裁王永翔在大会致辞

上表示，世纪阳光江苏公司在集团的正确方针引导下、在广大经销商朋友们支持和帮助下，取得了长足的快速发展，“展望未来，我们满怀豪情。公司将始终坚持品牌化运作，始终坚持以产品质量为基础，以销售服务为中心的经营理念，为各位经销商服务好”。王永翔说道。



世纪阳光集团肥料事业部副总裁王永翔

世纪阳光集团肥料事业部副总裁朱国才表示，上午，集团年产 20 万吨“红日型”喷浆造粒硫酸钾生产线是世纪阳光集团

江苏基地第一条喷浆造粒硫基生产线，今后公司还将建设第二条和第三条生产线。实事求是的说，自从山东红日生产基地“退城入园”以来，喷浆造粒硫基产品一直不能正常满足市场供应，今天 20 万吨硫基肥开车庆典，意味着深受大家和用户青睐的艳阳天红色颗粒、双色颗粒、多彩颗粒的产品又回归市场了。“这是红日发展史的大事，也是集团肥料事业发展的一个重要里程碑。现在的新生产线，是在传承原有红日自主研发技术的基础上进行了革新，新产品质量更稳定，外观更漂亮，肥料利用率更高。”朱总强调。



世纪阳光集团肥料事业部副总裁朱国才

随着环保的持续高压及其他因素影响，2019年各生产企业日子都不好过，秋季市场结束后，经销商对冬储的看法是仁者见仁，智者见智。为了让大家对市场行情及未来走势有一个正确的研判，卓创资讯市场分析师陈洪、中宇资讯的市场分析师范静为与会经销商解读了行业动态后，获得了与会经销商的高度认可。

全国整体产能下降，但产能越来越集中化，目前无论是尿素、二铵还是钾肥，价格都已经见底，市场随时面临着上涨行情的启动，一旦市场开启上涨模式，将不能再跟单”，范静说道，在市场面临随时可能上涨的行情下，可采取一定保底政策以及适量采购快进快出。过硬的产品，让经销商朋友们卖的放心、让农民朋友们用的满意。

朱国才表示，为了更好地为经销商服务，公司将成立大客户俱乐部，参加公司一些政策的制定，及时解决客户需求等等，更好地为客户做好服务。这一决定得到经销商的大力支持，在随后的订货环节也体现的淋漓尽致。



山东红日销售有限公司副总经理赵丹

在会议最后的新品推广环节，江苏公司副总经理张志强公布的现场打款冬储政策，得到了现场江苏销售公司和东北联合销售公司经销商的热烈响应，在另一个会议现场，山东红日肥料销售公司和江西天瑞丰收销售公司现场订货也异常火爆，山东红日销售有限公司副总经理赵丹与大家分享的厂商一体化建设思路得到与会经销商的共鸣，打款订货积极性非常高。当天，据统计，世纪阳光集团三个销售公司共订货达26万吨。



现场砸金蛋环节

在产品定位上，世纪阳光将继续加大产品创新和市场创新力量，在保证常规产品供应的前提下，推出海藻肥、高塔全水溶、生命元、光合 A+等新产品。会议期间，经销商专心致志地听讲，学以致用，将知识带给农户，带到田间地头实践中去。



会议期间还进行了优秀经销商分享讲话、砸金蛋抽奖等多个仪式，场面火爆。



