

一場會訂貨 26 萬噸，憑的是什麼？

農資導報品牌新視界

世紀陽光，百年紅日。一次具有里程碑意義的傳承，向關心硫基複合肥之父“豔陽天”命運的人士交了一份滿意的答卷。就在 11 月 13 日，世紀陽光集團控股有限公司硫基複合肥 20 萬噸技改項目成功投產，標誌著硫基複合肥之父不僅成功傳承，而且必將發展越來越好



打款訂貨現場

當天下午，投產慶典結束後，2020 年度世紀陽光行銷峰會隨即開幕。世紀陽光集團肥料事業部副總裁王永翔在大會致辭

上表示，世紀陽光江蘇公司在集團的正確方針引導下、在廣大經銷商朋友們支持和幫助下，取得了長足的快速發展，“展望未來，我們滿懷豪情。公司將始終堅持品牌化運作，始終堅持以產品品質為基礎，以銷售服務為中心的經營理念，為各位經銷商服務好”。王永翔說道。



世紀陽光集團肥料事業部副總裁王永翔

世紀陽光集團肥料事業部副總裁朱國才表示，上午，集團年產 20 萬噸“紅日型”噴漿造粒硫酸鉀生產線是世紀陽光集團

江蘇基地第一條噴漿造粒硫基生產線，今後公司還將建設第二條和第三條生產線。實事求是的說，自從山東紅日生產基地“退城入園”以來，噴漿造粒硫基產品一直不能正常滿足市場供應，今天 20 萬噸硫基肥開車慶典，意味著深受大家和用戶青睞的豔陽天紅色顆粒、雙色顆粒、多彩顆粒的產品又回歸市場了。“這是紅日發展史的大事，也是集團肥料事業發展的一個重要里程碑。現在的新生產線，是在傳承原有紅日自主研發技術的基礎上進行了革新，新產品品質更穩定，外觀更漂亮，肥料利用率更高。”朱總強調。



世紀陽光集團肥料事業部副總裁朱國才

隨著環保的持續高壓及其他因素影響，2019 年各生產企業日子都不好過，秋季市場結束後，經銷商對冬儲的看法是仁者見仁，智者見智。為了讓大家對市場行情及未來走勢有一個正確的研判，卓創資訊市場分析師陳洪、中宇資訊的市場分析師範靜為與會經銷商解讀了行業動態後，獲得了與會經銷商的高度認可。

全國整體產能下降，但產能越來越集中化，目前無論是尿素、二銨還是鉀肥，價格都已經見底，市場隨時面臨著上漲行情的啟動，一旦市場開啟上漲模式，將不能再跟單”，範靜說道，在市場面臨隨時可能上漲的行情下，可採取一定保底政策以及適量採購快進快出。過硬的產品，讓經銷商朋友們賣的放心、讓農民朋友們用的滿意。

朱國才表示，為了更好地為經銷商服務，公司將成立大客戶俱樂部，參加公司一些政策的制定，及時解決客戶需求等等，更好地為客戶做好服務。這一決定得到經銷商的大力支持，在隨後的訂貨環節也體現的淋漓盡致。



山東紅日銷售有限公司副總經理趙丹

在會議最後的新品推廣環節，江蘇公司副總經理張志強公佈的現場打款冬儲政策，得到了現場江蘇銷售公司和東北聯合銷售公司經銷商的熱烈響應，在另一個會議現場，山東紅日肥料銷售公司和江西天瑞豐收銷售公司現場訂貨也異常火爆，山東紅日銷售有限公司副總經理趙丹與大家分享的廠商一體化建設思路得到與會經銷商的共鳴，打款訂貨積極性非常高。當天，據統計，世紀陽光集團三個銷售公司共訂貨達26萬噸。



現場砸金蛋環節

在產品定位上，世紀陽光將繼續加大產品創新和市場創新力量，在保證常規產品供應的前提下，推出海藻肥、高塔全水溶、生命元、光合 A+等新產品。會議期間，經銷商專心致志地聽講，學以致用，將知識帶給農戶，帶到田間地頭實踐中去。



會議期間還進行了優秀經銷商分享講話、砸金蛋抽獎等多個儀式，場面火爆。



