

# 重大利好 | 世纪阳光集团肥料板块金秋订货15万吨

刘海青 郭庆强 农资导报品牌新视界 昨天


**邮发代号1-45**  
**每周二、五出版 全国各地邮局均可订阅**



6月底，世纪阳光集团山东红日肥料销售公司和江苏湛蓝肥料销售公司分别在山东临沂、江苏东海召开秋季订货会，来自全国各地的600余名核心经销商欢聚一堂，同舟共济商大计，携手同行谋发展，两场营销峰会实现订货15万吨，再次书写了厂商合作共赢的美好篇章。



兵马未动粮草先行，世纪阳光集团肥料事业部副总裁朱国才在致辞中说，世纪阳光集团江苏基地和江西基地已为秋季销售提前备足一铵、尿素、钾肥等各种原料。目前，江苏基地氨酸生产线、复混肥生产线正满负荷运行，硫基生产线也将在7月中旬开产；江西基地高塔生产线、转鼓生产线正加班加点，开足马力生产秋季品种。秋季市场供货没有问题，这一点大家尽可放心。

话家常，交家底，说技改，论产品……在座的经销商对朱国才的讲话报以热烈的掌声。

由于新冠疫情，各企业开工延后，市场不同程度出现缺货，尤其是硫基肥，因原料供应紧张，发货困难，市场供货量严重不足。在这种情况下，2020年春夏市场，世纪阳光集团肥料板块仍取得了较好的业绩。原因为何？除了企业产品质量、信誉靠得住之外，更得益于和企业合作几年、十几年、二十几年、三十几年的新老客户，始终如一的相随相伴，风雨同行。



为表达对战略合作伙伴的感谢之情，世纪阳光集团为49名经销商代表颁发了风雨同舟奖、合作共赢奖、感动世纪阳光战略合作奖等奖项。

“信任是相互的，支持是双向的。”安徽固镇县安超化肥经营部的安军说，我是一名80后，也是跟随父母经销“艳阳天”的“红二代”。从2004年开始跟红日合作，我们当地农民非常信赖“艳阳天”肥料。安军在山东红日营销峰会上承诺，在下半年的市场销售中，一定做到把销量同比上半年翻一番。



平度市湛蓝农资经销处辛京刚、荆淑燕夫妻，与江苏湛蓝肥料销售公司合作有20多年，每年销量一直保持在4000吨以上。辛京刚、荆淑燕是江苏公司的铁粉，用商务经理李伟的一首打油诗，可以概括他们这些年的付出：平度出个荆淑燕，专卖湛蓝志不变；每年销量四五千，一卖就是二十年；为农服务促高产，创富增收誉民间。



曲阜市红日农资批发中心的陈营表示，他经销“艳阳天”有20多年了，见证了红日的发展历程，“一句话，我的成绩从未离开山东红日，从未离开艳阳天。”陈营动情地说。

.....

他们朴实的话语言犹在耳，他们忠诚的行为激荡心胸。

多年的合作历程，有着许多令人感动的故事。经销商的故事说也说不完。两次会议，订出肥料15万吨，2020年秋天，注定是收获的季节。对于世纪阳光集团肥料板块及其经销商们来说，2020年秋天更是收获“风雨同舟，合作共赢”的硕果之时。





**视野决定高度**

**看品牌新视界**

**懂农资天下事**

◀ 扫描关注品牌新视界公众号

