

天津天達晶諾考察淀川盛餘(合肥) 暢談未來合作需要「強強聯手」

■YSS 營業部市場課 沈徐



▲鄧部長介紹 YSS 三塗三烘彩塗線。

8月31日，淀川盛餘(合肥)高科技鋼板有限公司(簡稱YSS)營業部鄧部長會見了天津天達晶諾中國華北、華東、西北等區域總經理一行的來訪，雙方就前期工程項目良好合作，進行了工作回顧。同時，就未來中國各地區大中型工程合作專案進行了交流。

YSS 二田總經理及總經理特助保知先生，特別對天達晶諾區域總監尚勤起一行表示熱烈歡迎，對天達晶諾一直以來對 YSS 的大力支持表示感謝，並介紹了 YSS 未來發展戰略和產品在中國市場的美好前景。

會見中，鄧部長就 YSS 企業狀況，產品優勢及未來的發展思路作出介紹，希望今後雙方能在中國大中型或政府工程上進一步加強合作，在新產品



▲「中國唯一」是 YSS 的市場口號。

開發上有新拓展，在原來訂單的基礎上加大合作數量；同時，鄧部長還提出 YSS

將會對天達晶諾業務人員進行針對性培訓，希望將來與 YSS 有更多新產品方面的業務開展。



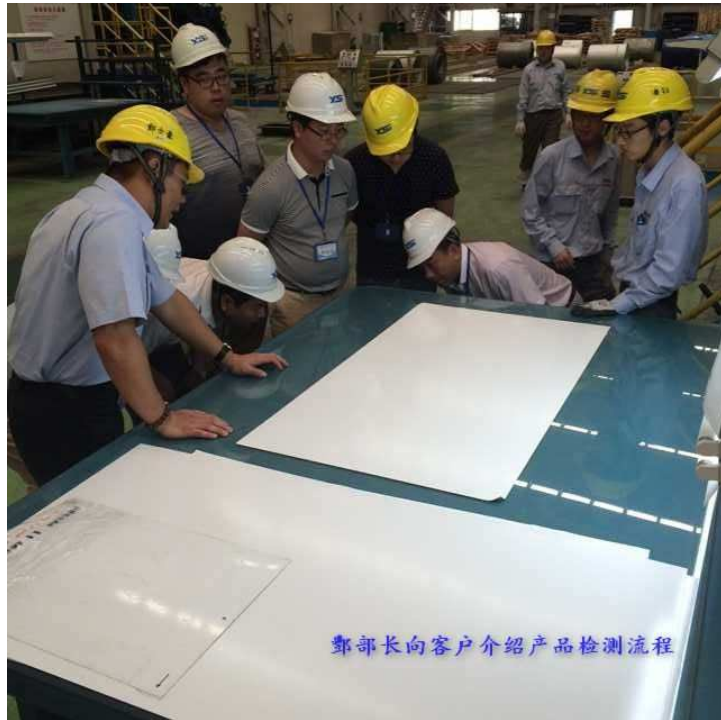
鄧部長向客戶介紹YSS CGA (鍍鋅)產線

交流會中，營業部銷售課及市場課人員準備了 PE、HDPE、PVDF、自潔鋼板及印刷鋼板的不同樣板現場展示給天達晶諾，並現場演示自潔鋼板試驗結果，天達晶諾華北區域經理表示非常感興趣，後續接單過程中會強力推薦自潔鋼板。得

知我們臺灣公司的印刷鋼板可以在中國大陸這邊生產，非常欣喜，認為印刷產品中國市場上雖然有很多，但高端的非常少，花紋能做得比較多樣的公司也比較少，認為這是一塊可開發的優良市場。

此次參觀考察YSS工廠是介於前期的中安航空工程彩塗板合作愉快，希望與YSS擴大合作範圍，天達晶諾在聽取了YSS的品牌規劃方向及目前正在進行的產品運營過程後對YSS未來發展前景非常看好。並對鄧部長長期以來帶領營業人員對中國市場計劃性的開展推廣方法表示希望多加學習參考。

當天，天達晶諾尚總表示：「他們公司業務人員現



在在向設計院或工程總包推廣YSS產品的時候，比以前容易很多。以前，推廣YSS，客戶對YSS這個品牌非常陌生！加上2014年關於YSS產品客訴狀況較多，交貨期延遲、產品品質不OK等問題漫天飛舞，導致客戶信賴度一度跌至谷底，原本想向YSS採購，最後還是取消訂單。後來得知，鄧部長為此調整銷售策略方向，帶領營業跑遍YSS大小所有鋼材貿易商，通過貿易商直接面對業主、施工、總包方，進行實地推廣介紹，現今，YSS產品在中國市場上逐漸被行業人士重新瞭解，慢慢也有一些客戶期望有機會達成合作」。所以，此次向總帶領天達晶諾各區域經理來到YSS，希望各區域經理對YSS產品有更深的認識和瞭解，齊心協力，強強聯手將YSS品牌賣到中國有使用鋼板的地方！

炎夏還意猶未盡，碩果之秋卻迫不及待光臨，淀川盛餘(合肥)上至總經理，下至一般員工爭分奪秒，刻不容緩，嚴格遵循企業理念，敬業創新，力求成為中國社會的必要廠商！