

品牌和质量先行 四方集团广交会之行收获满满



春回大地,正是进出口贸易频繁的时节。

日前,刚刚结束的广交会现场火爆异常,一双双达成合作意向的双手紧握,如织的商团在展位前川流不息。在这火热的贸易氛围里,浙江四方集团有限公司(以下简称四方集团)此次广交会之行收获满满。

功不唐捐,滴水穿石,四方集团的收获与其长期深耕农机领域是分不开的。4月22日上午,记者来到浙江四方进出口有限公司,探寻四方集团本次收获背后的动人故事。



广交会现场

品牌 辐射度 让市场 化点成线

本次广交会我们接待了400多位意向客户,其中150多位意向性较强的客户留下了名片,我们的销售人员正在持续跟进。浙江四方进出口有限公司相关负责人黄炜炜说,本次参展客户数量较去年大幅增长,这背后是四方品牌的“硬口碑”在发挥作用。

四方农机“性价比高”和我们这边的耕种场景非常匹配。2024年1月15日,孟加拉国的一个乡间小镇上,四方集团外贸业务员正和农户交流农机使用情况,该农户对他竖起了大拇指。

这是该公司深入调研市场、下沉式“辐射”乡村一线的生动体现。

3月16日,四方集团外贸业务团队深入越南市场,田间地头聆听农户需求,为打响四方品牌、深植四方精神作了良好表率。

一块块海外市场拼图以点带面,一条条发货路线串联成网。相较于“大水漫灌”式的粗放市场营销,我们现在专注于以点带面式地开拓市场。黄炜炜说,本次展会的意向客户大多来自共建“一带一路”国家,通过在其中一国深挖

市场潜力,打造一体化宣传矩阵,从而带动周边整个市场。

辐射式“市场营销”效果明显,今年我们在当地的市场份额有了明显提升。黄炜炜说。

除了品牌的硬实力,提前布局也是四方集团一大亮点。非洲很多发展中国家农机使用率不高,民众对农机的认识度普遍不足,我们做好农机宣传,提前在非洲这片新蓝海上插上一枚红色的四方信标,期待它未来能够发光发热,为四方农机“出海”指引方向。黄炜炜说。

人性化服务 满足个性化需求

在质量稳步提升的同时,四方集团还乘数字化东风,将研发团队与维修服务深度融合,规避国际国内销售中地域性限制,通过“线上问诊”解决了大部分农机故障。针对难以解决的问题,该集团除了提供纸质版使用说明书之外,还贴心地准备了视频版讲解。农户们对四方集团的售后服务赞不绝口。

本次展会,有一位来自西非的客户提出要增加一根发动机液压油管。我们现场联系了采购部和技术部人员,确定可以满足其个性化需求,当天就完成了与他的签约。黄炜炜介绍,四方集团生产的发动机广泛用于西非各国的采矿等行业,客户对产品本身质量和个性化选择提出了更多要求。面对挑战,四方集团通过关键零件全自主化研发生产,交出了一张令客户满意的答卷。

挑战与机遇并存。面对发达国家的先发优势,四方农机已然把握制胜追赶之理:品牌与质量。以本次广交会为契机,四方农机必将乘上时代新风,扬帆破浪。

融媒记者 陈宏宇

质量为先让客户赞不绝口

产品好不好,市场反馈最真实。对于产品质量,黄炜炜感触颇深。今年以来,四方集团主要出口国缅甸、孟加拉国、尼日利亚等都遭遇了外汇短缺、货币贬值等窘境,经济风险持续提升,给四方集团扩大出口造成了新的挑战。面对复杂的形势,这些国家的客户依然选择与四方集团深度合作,通过各种办法购买四方农机,这背后源自四方农机的“硬”的产品质量。

说一百次不如检验一次。黄炜炜说,检验指的是四方集团开展的农机可靠性连续运转试验。据悉,四方集团每款农机都要经过1500小时不间断耐用性测试,以此确定各个零部件的耐用程度,确保整机质量可靠。同时,让农机长时间运转也是为了适应特殊市场的需求。目前,农机租赁、作业承包是国内农机耕种主流模式之一,也是很多

国家和地区使用的模式。对用户来说,机器故障损失的是时间和金钱,这就要求我们一定要保障农机高强度作业下的稳定性,并且保障售后服务的及时性。黄炜炜告诉记者。

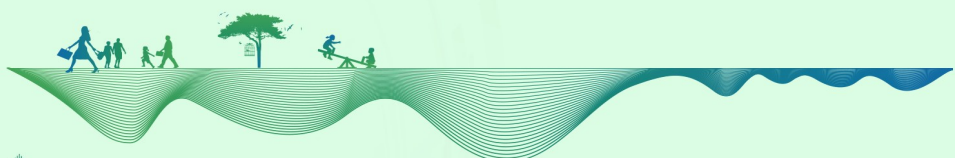
过硬的质量,让销售人员直起了腰杆。黄炜炜说,四方农机的价格不算便宜,但是客户知道我们产品质量过硬,愿意下单,这就是重视质量带来的效果。

文明健康 / 绿色环保 / 公益广告宣传



践行“浙风十礼” 争做文明市民

PRACTICE THE "TEN RITES OF ZHEJIANG STYLE" AND STRIVE TO BE A CIVILIZED CITIZEN



永康市融媒体中心 宣