

备春耕赶订单 国内外市场齐头并进 我市农机企业产销两旺迎来‘开门红’

随着春耕季的到来,农机市场也迎来了产销旺季。我市作为全国重要的农机生产基地,农机生产销售取得‘开门红’。
开通抖音直播、创新销售模式、提升产品质量……日前,记者走访我市部分农机生产企业发现,它们纷纷拿出看家本领,赶订单、忙生产已成为常态。



直播带货



生产微型多功能管理机

创新销售模式 开拓海外市场

F 奋力夺取‘开门红’

“主播给大家展示的这款GN281手扶拖拉机,打田效率要比传统手扶拖拉机高出一倍多,性价比极高。现在我为大家展示一下操作流程。”在浙江四方集团有限公司(以下简称‘四方集团’)搭建的抖音直播间内,一名主播正在向直播间里的观众示范操作。

利用抖音直播打响四方品牌,吸引

潜在用户,再通过后台留言搜集意向客户信息,根据地区划分将信息反馈至当地经销商,由各经销商自行联系成交,这是四方集团面对‘内卷’的农机市场探索的新路径。此举不仅扩大了四方品牌的影响力,还为各地经销商挖掘到更多潜在客户。

在四方集团柴油机装配车间内,员

工们在流水线上忙碌着。车间主任夏一新告诉记者,春节后车间就开足马力忙生产,复工复产第一天就收到了300台的订单,目前订单已排到3月中下旬。为提高产品质量,今年柴油机装配车间还引进了超声波气缸清洗机,效果很好。

今年,四方集团手扶拖拉机和柴油机的国内市场销量与去年同期相比都有所增长,手扶拖拉机同比增长39%,柴油机同比增长6.3%,且刚开年就收到了来自越南的订单。由于国外市场5月以后

才进入销售旺季,目前市场趋势尚不明显。在市场战略上,四方集团以‘一带一路’为抓手做好布局,通过广交会、全国农博会等渠道开拓新市场。值得一提的是,2月5日播出的《新闻联播》报道中国农机助力巴西家庭产业发展,其中就有四方集团农机产品的多个镜头。

“目前国内市场已进入春耕备货期,新订单加上积压的订单,各车间已经进入全力生产阶段。”四方集团销售公司经理柯明告诉记者。

质量才是硬道理 新产品广受好评

在浙江星莱和农业装备有限公司(以下简称‘星莱和公司’),厂区内机器开足马力,流水线不断运行,一辆辆刚下线的插秧机整装待发。据悉,星莱和公司于2月18日复工复产,当天便发出了16台插秧机,直接进入生产旺季。

星莱和公司插秧机一直受到市场好评,其中六行乘坐式高速插秧机销量最大。目前国内市场主要以湖南、江西、江苏等地为主,海外市场主要面向

东欧、东南亚、西亚等地区。根据目前订单情况及对市场的判断,星莱和公司计划5月前生产6000台插秧机,9月前生产8000台插秧机,这样才能满足市场需求。

插秧机作为星莱和公司的王牌产品,已有25%的国内市场占有率。今年,星莱和公司首次量产的微型多功能管理机,一经上市就供不应求。“微型多功能管理机目前主要面向甘肃、河南、山东等省份。这些地区地块分

散,微型多功能管理机具有水旱田适应性强、操作灵活等特点,非常适合这些地区。此外,该款设备除适用丘陵山区小地块外,也适用果园、茶园等。”星莱和农机研究院院长张宝欢说,虽然去年农机市场有些疲软,但这款微型多功能管理机一问世就受到市场的一致认可。

星莱和农机研究院副院长白治峰说,这款微型多功能管理机核心零配件90%以上都是自主生产,不仅降低

了成本,提高了性价比,质量也更好,自然能收获市场好评。

产品质量过硬、售后服务周到一直是星莱和公司农机市场占有率逐年升高的法宝。往年,该公司都会组织200人的售后团队下沉市场进行售后保障。今年,该公司改变了‘保姆式’服务模式,将售后业务交给经销商,以此为客户提供更及时的服务。

融媒记者 潘燕佳 李一正



创建让永康更文明 文明让生活更美好

文 明 健 康 有 你 有 我 公 益 广 告

永康市融媒体中心 宣