

# 宣、跑、抢 引爆市场热销 这场大会背后的 四方速度 让人惊叹

夏风习习 梅雨潇潇。浙江四方集团有限公司(以下简称 四方集团 )内 生产一派火热。喜报振人心 良绩鼓斗志。6月19日 四方集团质量大会召开 所公布的今年1-5月国内市场销售数据 :手扶拖拉机、单缸柴油机、配套旋耕机销量同比分别增长33%、36%、47%。保持高速增长的同时 这几款主打产品的销量均已超过去年全年销售总量。

千淘万漉虽辛苦 吹尽黄沙始到金。近日 记者来到四方集团 近距离探索四方集团内销取得佳绩的密码。



四方集团直播现场



四方集团2024年度质量大会现场

## 新赛道跑出新优势 抢客户或成新常态

销售就如逆水行舟 市场资源总量总体稳定的情况下 就看谁的赛道更新 谁的产品质量更好。四方集团现代农机装备研究院院长胡华东告诉记者 目前 我们投入研发经费已经超过1000万元 开发了自走式履带旋耕机、穴挖施肥一体机等多个新产品 还有13款新产品正在紧锣密鼓地研发中。四方集团在农机研发领域优势逐步显现 新赛道跑出新增速 高质量带来新客户 这就是四方集团发展底气。

近年来 农机行业赛道多样化趋势愈发明显 各种新农机呈现百花齐放的新态势 除了常见的几款手扶拖拉机、履带拖拉机 目前四方集团还有多款新产品正在研发当中。

记者在四方集团现代农机装备研究院看到 不少技术人员用设计软件对新产品进行进一步的打磨 不少新产品产业化已经按下 加速键 在通过实验性测试后就将上市。

赛道新 产品优 资源自然会汹涌而来。四方集团总经理俞丰告诉记者 从竞争同行手里 抢得订单 不仅是对自身品质的一种肯定 也非常鼓舞士气。

今年 我们从多家农机公司手中 抢夺 订单 成果喜人。俞丰说 不进则退 你争我夺的激烈竞争淬炼了四方集团的过硬品质。以湖北省某农机公司为例 他们原先主要销售东风型手扶拖拉机。我们的销售业务人员通过实地考察当地使用需求 第一时间向技术生产部门进行反馈 并将相关产品技术加以改进。如今我们相关型号的手扶拖拉机已经 霸榜 当地农机市场。俞丰告诉记者。

据悉 这样提升品牌效益的案例也仅仅是四方集团抢订单、抢赛道、保优势的 管中一斑。面对全国农机市场竞争新常态 四方集团通过抓质量、促研发、抢市场 发展之路将越走越宽。

融媒记者 陈宏宇

## 四方 品牌入心入脑 硬实力 现展现卖

这款 小铁牛 是我们新研发的微耕机 使用场景非常多样 上手很简单 6月24日 四方集团的抖音直播间内停满了各式各样的手扶拖拉机 直播人员对着手机屏幕详细介绍它们的性能 并解答客户提出的问题。

这是该集团提升 四方 品牌知名度和曝光度的一个缩影。据统计 今年1-5月 四方集团抖音直播间直播总时长超200小时 同比新增曝光量430万次、粉丝5694人。线上品牌宣传不仅提升了客户对于 四方 产品的

认知 更提升了 四方 品牌的知名度和影响力。

线上宣传入心入脑 线下 展演 频亮实力。农机展、农林博览会、推荐会 一场场展会不仅是一扇扇面向客商、通向全国的窗户 更是直面未来、打开商机的 传声筒 宝藏门。

看得见摸得着的 才是客户放心的产品。光凭展会说服力还不够 四方集团将产品演示会开到了客户家门口 开到了田间地头。从今年初以来 四方集团携多款农机在河南省、福建省和浙江

省嘉兴市、温州市、绍兴市等地举办了5场现场演示会 向客户、农民朋友们面对面演示农机使用方法 赢得了对方的好评和信赖。

这样接地气的宣传模式 不仅带来叫好又叫座的口碑效果 更是促成现场火热的交易。值得一提的是 在嘉兴市和绍兴市新昌县演示会现场 四方集团分别销售两台4LZ-1.5E收割机。另外 GN281手扶拖拉机和4LZ-1.5E收割机已成功进入温州市苍南县大棚作业补贴目录。

## 市场走访下沉一线 面对面把握客户需求

我们四方集团的农机产品与这边的土壤环境非常契合 相比其他品牌 我们的农机性价比更高 质量更可靠。6月10日 一场关于农机的业务洽谈在江南街道下山门村的田间进行 四方集团销售业务员颜淮海从田埂上攥起一把泥土 在手中捻了捻。

面对眼前一望无际的稻田 他的心里已经有了精准的判断。如果使用四

方 农机翻耕 不用两天就能完成全部耕种任务。他向客户拍着胸脯保证。

这样的场景是四方集团下沉市场的 冰山一角 正在全国各地上演。

得益于 四方 农机的广泛适用性 今年春节后 我们的销售业务员积极拓展国内市场 下沉市场的脚步遍布全国。四方集团副总经理冯泉盛笑着告诉记者 不少销售业务员甚至直接

带着产品到各个乡镇 在田里与其他品牌的产品 比高低 让客户能更加直观感受产品的同时 也精准地了解了客户的需求。

有些地区土质松软 有些地区耕地比较集中 有些地区对农机操作不甚了解 在销售过程中总会由于各种差异而产生不同的销售场景 对我们来说既是挑战 也是机遇。谈及半年来跑过的路 四方集团销售业务员田飞跃感慨颇多 销售就是一场不停追逐客户与之见面的过程 只有深入了解客户的需求 面对面解决客户的问题 才能赢得他们的信赖和支持。随着农机行业领域越发 内卷 他觉得自己有责任和义务让更多人了解 四方 农机的优势。电话打再多 邮件发再多 都比不上见一面、聊两句 去田头走一遭。田飞跃边说边打开 铁路12306 App 向记者展示了拉到底需要 划半天 的购票记录 半年来 基本每周都要出差 这样的生活已经成为四方销售业务员的一种工作常态。

据统计 仅3-5月 四方集团销售业务员出差总天数便达到316天 他们走访了全国15个省(市、区) 足迹遍布大半个中国 半年新增客户28个。



四方集团领导走访市场