

荣事达空气能：

# 以新和商之道缔造产业精神灯塔

中国商道向来追求“和气生财”，而将“和”字真正贯彻融入企业、形成核心竞争力的，当首推荣事达集团。荣事达集团，深耕家电产业60余载，现已发展成为全国性的知名全品类家电品牌，深受业界关注。其旗下空气能产业更是始终秉承了集团的和商经营理念，并糅合现代经营管理理念和市场发展特点，为“和商”理念注入新的内涵，使其更具时代特色，更符合产业发展路径。



## 新和商，新发展

新和商精神内涵，是在原有“和商”精神上的再创新再升华，其涵义在于和谐，是对“和气”理念的超越。荣事达空气能是空气能行业冲出的一匹黑马，销售业绩年增长速度超过40%，增速惊人，令同行刮目相看。这样的骄人成绩离不开新和商精神在企业中的运用，正是领悟到和商精神的真谛，打造出了核心竞争力，使其品牌与公信力赢得市场的认可，从而为成功创造了条件。

著名学者余秋雨曾将儒商的成功归结为“坦然从商，目光远大，讲究信义，严于管理”。事实上，新和商精神对荣事达空气能各项经济行为规范起着重要指导作用，包括职业观、规则观、竞争观、人生观。一个健康稳定的企业运营机制，应该是将德与财有机融合，经济利益与道德规范统一协调。在新和商的内涵指导下寻求经济合理主义，有节度、有准则、有张弛地进行经济活动，以义生利、以德兴企。

2014年，荣事达空气能受邀参加中国热泵产业联盟年会，并出任热泵专业委员会常务理事单位，同月，荣事达空气能作为中国空气能标杆企业，荣膺“第八届中国品牌节空气能行业十大品牌”，并受邀参与起草《空气能热水器节能量国家标准》，为规范行业节能标准作出表率 and 贡献。荣誉见证品牌实力，这些殊荣是荣事达空气能史上辉煌的篇章，自强不息，厚德载物，翻过这些历史，新和商精神将引领品牌创造新的荣耀和高度。

## 新和商的渗透

荣事达空气能行业汇入以“竞争中合作”为特征的潮流，能率先将“和谐发展”写在自己的企业旗帜上。而经过多年发展，新和商理念已经渗透到企业的每一层。

“零缺陷管理”和“红地毯服务”便是两个重要的表现。

“零缺陷管理”是早期荣事达人借鉴最早发端于美国佛罗里达州的马丁·马里塔公司的“无缺点运动”，通过零缺陷管理，极大地改善了企业的管理状况，提高了企业决策能力、生产能力、服务能力、资本动作能力等企业各项基本能

力。荣事达空气能品牌成长过程中，萃取其精华，在产品和生产流通环节都遵循此理念，最大程度地增进消费者价值，通过完善的经营管理提供完美的产品和服务保障，对零缺陷管理的极致追求，是核心能力创新发展的延续。

其次，独具特色的“红地毯”售后服务体系，将公平竞争、顾客至上作为企业的立身之本。“红地毯”服务承诺的“八免服务”实施以来，深得人心。服务是荣事达空气能的重要环节，在广大经销商中推广独特的红地毯服务理念，积极践行红地毯贴心服务准则，摒弃家电行业传统的“重

销售，轻服务”的错误理念，从客户资料、免费服务电话、用户服务卡、专业客服队伍，构成了全方位、立体化的服务体系，充分体现了客户至上的经营理念。

荣事达空气能不仅建立了全国用户资料档案，还开通了24小时售后服务热线，为客户服务建立了快速通道，使“客户满意”真正成为了可能。并在实际操作中，将这些措施推广到每个经销商的经营理念中，形成统一的标准制度，从而为广大消费者提供更为优质快捷的服务，从而开创了整个空气能行业加强服务工作的先河。

## 利缘义取，畅达天下

如同一个社会只有在和谐状态中才能顺利进步，一个企业也必须在和谐状态中才能持续发展。在多年的经营生涯中，荣事达空气能一直坚守“双赢”的原则，对竞争对手强调共存双赢，共同发展，为产业营造健康和谐之声；对经销商热情相待，相互协作，共同为消费者创造高价值的服务；对供应商以诚相待，与之结成质量效益共同体，为品质做出可靠的保障。

经销商是连接企业与消费者的桥梁，是企业走向全国的主要途径。空气能行业在欧美国家已得到普及，而在中国，还需要一段时期的推广。扶持经销商，是为了完善行业渠道，加快空气能行业在全国的推广，更快、更广地提高行业认知度，推动产业环保节能概念的普及和发展。

“对经销商再好一点”，这是荣事达

空气能团队一个无言的约定。让与企业携手共创业绩的经销商从中获取最大的利润，让他们激发对这项绿色事业的热情，这是荣事达空气能团队对经销商的最大期望。招商不是目的，经销商数量不是手段，效果和质量才是荣事达空气能注重的。重视终端的效果，加强对经销商的维护工作，对经销商进行常态的培训和支

持，培养他们的营销和服务意识，使得经销商更有归属感，愿意积极主动地开拓市场，有信心有自信为消费者服务。许长民，荣事达空气能河南的一位经销商，单打独斗型人物。2011年加盟公司，起初由于缺乏和公司的有效沟通，依靠自己之前的从商经验，销售策略出现偏差，对行业了解也甚少，导致生意惨淡。最后因为产品卖不出去，对厂家抱怨连连。经厂家市场部工作人员多次主动与之沟通，逐渐削弱了其偏执的思想，

通过厂商联手，制定适宜的促销方案和在当地的广告铺陈，厂家工作人员针对该店还开展了一些落地活动，这些实际行动慢慢地打开了困局，为许老板的店赢得了人气，也带来了订单。口碑积累和对老客户的关系维护，也为其带来了不小的惊喜。通过商企共同努力，现在许老板的生意不但风生水起，更发展了几十位优质的分销商。现在，荣事达空气能已成为当地家喻户晓的品牌。

空气能行业的发展离不开高新技术的创造，而深厚的文化底蕴才是企业发展最根本的灵魂。多年来，荣事达空气能以科学发展观为指导，以新和商理念为基石，将生态文明理念贯穿到每一步，实施品牌发展战略、整合全国营销网络、提高驾驭市场能力，致力通过自身力量引领行业的可持续发展之路，将新和商的魅力传播到全中国。



请关注荣事达空气能热水器官方微信，了解更多品牌资讯及活动信息！