

浙江省政协经济委副主任高乙梁到我司调研

9月11日，浙江省政协经济委副主任高乙梁来到我司调研，并召开座谈会。我司董事长夏志生、副总徐建龙等领导陪同调研。

调研组参观了美大产品展厅，深入车间了解生产情况。座谈会上，董事长夏志生汇报了美大的基本情况和产业布局，当前企业生产经营状



嘉兴市工业强镇会议代表团到我司参观



7月16日，嘉兴市工业强镇会议代表团到我司参观，海宁市经信局局

长何必成等领导陪同，我司副总钟传良、副总徐建龙等公司领导陪同。

江西广丰党政考察团
到浙江美大考察

7月14日，江西省上饶市广丰区委书记郑光泉率广丰党政考察团到浙江美大考察，海宁市政协主席张炜芬、副市长俞亚明陪同调研。我司董事长夏志生先生、总经理夏鼎博士陪同。

考察团首先来到美大精品展示厅，观看了美大集成灶、美大集成水槽、美大鼎厨橱柜和美大净水机产品。展厅内，美大集成灶爆炒辣椒的演示吸引考察团驻足观看，对美大集成灶神奇的净烟效果充满惊喜。夏董

事长向考察团简要介绍了美大公司概况，以及美大集成灶的创新历程。美大不断转型升级，占领技术前沿，开创集成灶行业，考察团对此给予高度评价。

代表团观摩了美大机器人项目实施基地，该基地大量运用国际领先的自动化装备，如：冲压机械手自动生产线、部装自动生产线、差速链总装自动生产线、智能化立体仓库，以及数控折弯机、激光焊接机器人等自动化装备。这些装备的智能化水平居于行业一流。代表团一行对美大推进“机器换人”工作取得的成绩给予高度评价。

在美大精品展示厅，代表团观看了美大集成灶、美大鼎厨橱柜、美大净水机和美大集成水槽产品，现场还

体验了美大集成灶爆炒辣椒的演示，对美大神奇的净烟效果赞不绝口。看到时尚高端的美大开放式健康厨房，代表团非常感兴趣，一个个仔细观看和询问，对美大技术创新引领行业给予了高度赞扬。

大家表示，走进美大之行，近距离领略了美大作为上市公司的规范管理，看到美大通过科技创新，引领健康厨房事业，运用智能化装备，大为提高效率和品质，大家深受启发。

7月8日，山东邹平县委书记、县人大常委会主任赵伟宏率邹平党政企考察团到我司调研，海宁市委副书记周红霞、副市长俞亚明等领导陪同调研。我司董事长夏志生先生，总经理夏鼎博士等公司领导陪同。

考察团首先来到美大精品展示厅，观看了美大整体厨房产品，还现场体验了美大集成灶爆炒辣椒的演示，对美大集成灶高效的吸烟效果非常惊奇。在产品展示厅，董事长夏志生向考察团简要介绍了美大公司情况，美大集成灶的创新历程，以及集成灶行业状况。大家对美大坚持科技创新，开创并引领集成灶行业发展给予充分的肯定和高度的评价。

随后考察团来到美大机器人示范车间，考察了美大冲压机械手自动生产线、部装自动生产线、差速链总装自动生产线、智能立体仓库，以及数控折弯机、激光焊接机器人等自动化装备。这些装备，智能化水平高，加工精度高，工作效率高，居于国内领先水平。大家仔细观看和询问，对美大推进科技创新和以机换人工作取得的成绩不吝赞誉。

美大以一个产品的创新，开创和引领了集成灶行业，并不断拓展产品线，打造美大健康整体厨房，实现了传统厨房行业的新跨越，为健康厨房事业和地区经济发展做出新的贡献。



邹平县党政企考察团到浙江美大调研

浙江美大实业股份有限公司 主办



地址：浙江省海宁市东西大道60km

销售热线：400—887—3397

投稿邮箱：2289658652@qq.com

网址：www.meida.com

2015年9月刊

A1

技术创新有实力 稳健发展增营收

——美大集成灶稳坐行业“头牌”



品牌大使
张嘉译

近年来，集成灶行业迎来快速发展，众多品牌如雨后春笋般涌现。为了提高自身竞争力，一些品牌给自己冠以“集成灶引领者”、“集成灶第一”等称号。而实际上，到底谁才是行业的“头牌”，谁能真正引领整个行业实现新一轮的转型升级和发展呢？

业内人士指出：“要分析一个行业的领导者并非难事，主要看两点：一是技术创新能力，二是整体营收能力，便能了解一家企业的行业地位和综合实力。”

对于一家企业来说，技术创新能力最直接的体现就是企业所拥有的专利数量。作为集成灶行业的“第一人”，美大集成灶一直以创新科技、卓越品质为发展目标，截至目前已拥

有100多项自主知识产权，稳坐行业榜首。这些专利技术大部分已完成了产业化，实现了美大集成灶在各项综合能力上的行业领先地位。当然，这与美大工程研发人员的积极探索、敬业奉献也密不可分。

美大相关负责人表示：“当初为了能解决传统油烟机除烟不彻底的缺陷，我们在实验室配置厨房，通过不断的亲身体验，找到传统厨电的突破口——油烟机与油烟的距离越短，吸油吸除更彻底，美大集成灶由此诞生，并成为行业的开创者。”

事实证明，美大集成灶的高油烟吸除率解决了长期悬而未决的油烟难题，一上市即刻受到市场的高度认可，让美大一跃成为最有潜力的厨电品牌之一。

为了紧抓用户需求，美大组建了

先。

今年以来，浙江美大通过推出新品，积极拓展线下营销等方式，保持了快速增长势头。在宏观经济整体低迷，上游行业复苏乏力，家电行业整体增长疲软的环境下，依旧在上半年取得了良好的经营业绩，同时也成功吸引了大量投资者青睐，实现了企业持续稳健的发展，为进入高端厨电市场打下结实的基础。

可以说，无论是从公司的技术创新能力，还是整体营收能力等方面，都不难看出，美大集成灶不仅是行业的开创者，更稳居行业“头牌”地位。并以不断积累的技术资金实力，有望带领集成灶行业取代油烟机、燃气灶等传统厨电，成为未来厨电行业的主力军。



美大健康中国行 超级团购会风起云涌

美大健康中国行，超级团购会风起云涌。七八月份，江西、湖南、湖北、河南、福建、浙江、湖北、安徽、陕西、江苏、重庆、山西相继举办美大超级团购会。万人疯抢，总部直供，精彩纷呈，气势恢宏。

因为大家深深地感受到——精神不一样，品质当然不一样！美大，不仅是一个品牌名字，更是一种精神！敢为天下先的精神；追求完美的精神；品质即生命的精神；用户至上的精神！

美大一呼，应者云集。大家争睹A股上市公司的风采，争抢宝贵的整体直供机会。活动现场，气氛异常热烈，摩肩接踵，争先恐后，大家疯抢的不仅是总部直供产品，不仅是重磅优惠活动，大家疯抢的更是美大带来的高端健康的生活方式！

一场又一场美大团购会，引起万人追捧，再次生动地证明——用户的信任是雪亮的！用户将永远选择那忠诚于用户的品牌；用户将永远记住那奉献于用户的品牌！这，就是美大！



浙江美大参展“第21届中国兰州投资贸易洽谈会”

7月6-11日，第21届中国兰州投资贸易洽谈会在甘肃兰州国际会展中心隆重举办。浙江美大受邀参展，携美大集成灶、美大净水机闪亮登场，吸引众多客商参观洽谈。

第21届中国兰州投资贸易洽谈会（简称“兰洽会”），由商务部、国家工商行政管理总局、国务院台湾事务办公室、中华全国工商业联合会、中华全国归国华侨联合会、中国国际贸易促进委员会、联合国工业发展组织和甘肃等省市区政府联合主办。



美大集成灶、美大净水机以其鲜明的节能、环保、健康的概念，获得了众多专业观众的追捧，对浙江美的创新产品给予高度评价，美大品牌展馆的观众络绎不绝，成为本届展会一道亮丽的风景线。

美大集成灶，首创下排油烟科技，解决厨房油烟难题，带来居室空气清新；美大净水机，领先纯水科

技，献给消费者放心、干净之水。赢得了众多观众的喜爱，美大品牌展馆始终人流如织，大家争睹美大风采，

山东金宇集团参观浙江美大

8月29日，山东金宇集团金宇集团总经理邹庆超率金宇集团参观团一行到达浙江美大总部，开始“健康厨房寻根美大”考察之行。金宇家居总经理杨庆征，金宇商会会长郝秀诗，金宇商会秘书长马红者等金宇公司领导随团前来。我司副总钟传良等公司领导陪同考察。

参观团参观了整个美大工业园。错落有致的车间，全自动的电脑控制系统，精密的加工流程，进口的数控尖端装备，智能化立体仓库等等，让人感受到美大现代化管理的先进。“我们对每一台美大集成灶都进行了严格的质量把关，对整个供应链都进行了全程



万户。监测控制，保证到用户家里去。同切磋，共同提高，共同突破。通过三天的学习和生活，大家也结下更深厚的情谊，增进了美大团队归属感，以成为美大一员而自豪！相信经过这次培训，美大西北地区精英将以更高的激情投入到美大终端销售服务中去，挑战一个又一个销售新纪录。

培训为期四天三晚，课程内容详实紧凑，涵盖营销运营、终端管理、售后服务、产品知识卖点和销售技巧等。本次培训实际实战实用，形象生动，各位学员非常珍惜这次培训机会，认真听讲记录，踊跃参与活动，积极分享经验。根据培训要求，学员们进行分组PK活动，充分激发潜能，加深感悟，增强凝聚力。

本次西北地区美大精英汇聚，共

呼，为这位老大爷介绍着产品。就这样，一来二去，这位老大爷成了美大店里的“常客”。时间长了，通过与这位老大爷的交谈，王艳超了解到，这位大爷也经常上网，在网上这位老大爷看了一款美大世纪经典这台机器，这位老大爷说很喜欢这款机器。心思细腻的王艳超耐心的给大爷做了详细的讲解和分析，在王艳超真诚感动了顾客，这位老大爷终于被打动了，于是，在今年8月2日当天，老大爷高兴地购买了这款世纪经典这款机型，成了我们伊春美大店最忠实的消费者，后来，这位老大爷为了感谢王艳超，要给她买冰淇淋，被王艳超婉言谢绝了。

王艳超，一名普通的促销员，她用无比的敬业的精神和真诚的服务打动了他身边的每一位顾客，通过这个小故事，让我们了解到，只要你真诚的为消费者着想，消费者相信我们的人，从而也就自然的相信了我们的产品，伊春美大店有这样优秀的促销员我们为之感到骄傲！

（通讯员 王君柳）

优秀案例 ——用真诚打动顾客



2015美大西北地区培训会议成功举办

各行各业都需要服务，服务也是需要发自内心的，光有服务，没有真诚，自然不会打动顾客，那么，下面我就给你讲一个关于用真诚打动顾客的真实故事，这个故事发生在伊春美大集成灶店里一名普通促销员身上……

自2014年6月份开业以来，在伊春步行街店里经常会看到一位约六七十岁的老大爷来看美大机器，他每次到来，负责美大的促销员王艳超都会不厌其烦为这位老大爷认真地讲解每款机器的功能，特点，并且为这位老大爷演示美大烟机爆炒辣椒的效果，这位老大爷对侧吸烟机和深井烟机都充满着好奇，他津津有味地听着促销员王艳超为其讲解着侧吸机和深井的各种功能，嘴角不时露出笑意。有的时候，这位老大爷在店里一呆就是一个多小时，促销员王艳超每次都是耐心为老大爷讲解，这位老大爷常说的一句话就是：“呵呵，我不买，我就是看看，我听你讲就满足了”，可是隔三、四天，这位老大爷就来一次，眼神又落在这些美大机器上。这时，店内有的促销员提醒王艳超：“你看，那位大爷又来了，一看他就不能买货，不要理他了”。听着同事的话，促销员王艳超淡淡一笑，然而，面对这位老大爷，她的态度仍然如同以往一样，老大爷来到这里，她又热情打着招