

## 节能环保 稳定

## 玉柴船机助力江河湖海经济

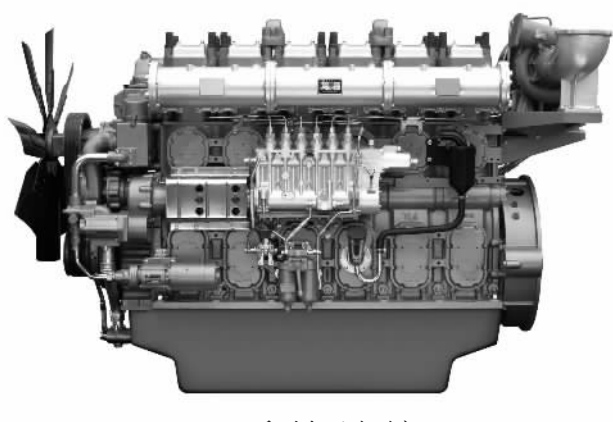
杨明泽 温正华

## 快：只有产品等客户，没有客户等产品

2014年前三季度，受国内经济增速放缓、基础设施和民生工程推进缓慢等诸多不利因素影响，整个船电行业销量下滑超过了10%，但玉柴以市场为导向全力拼抢，最终实现船电发动机销量逆势增长6%，销售额增长接近20%。玉柴为什么能实现逆势上扬？



高速艇专用动力发布会



YC6C系列船用发动机

玉柴品牌在湖南发电机组市场的迅速崛起是近年来玉柴发展的一个缩影。究其原因，除了本身产品质量过硬外，玉柴船电代理商湖南山力机电有限公司（以下称湖南山力）能以最快的速度保障供货也显得很关键。

## 前三季度就完成了全年目标

2014年，玉柴给湖南山力定下1200台船电产品销售的目标。这个目标，对湖南山力而言，压力不可谓不大。

前些年，玉柴发电机组在湖南市场所占份额还不到10%，而目前，在湖南发电机组市场，玉柴产品已占领超过50%的市场份额，成为最具影响力的品牌之一。

玉柴船电产品为什么受用户欢迎？原因说起来很简单：与高端品牌竞品相比，玉柴产品有价格上的优势；与一般品牌竞品相比，无论是油耗，还是排放，玉柴产品都占明显优势。

湖南桃花江游艇制造有限公司是湖南山力的一个大客户，该公司董事长张佑军对玉柴船机有着很高的评价——玉柴游艇动力专业高效，稳定可靠，省油环保，值得信赖。

玉柴产品的质量可靠、配套范围广，加上湖南山力从年初就积极运作市场，把握商机，玉柴船电产品在湖南市场销售一路走高。从今年的情况看，更是如此：前三季度就完成了年度销售任务，船机销售500多台，发电单机销售700多台。仅发电单机这一块，与去年同期相比，销售额增长幅度达70%。这一成绩让湖南山力的全体员工很是自豪。

## 全心全意做玉柴

湖南山力为什么取得这样的发展成绩？答案很

简单：这是他们全心全意做玉柴的结果。

在湖南市场，玉柴发电单机销售业绩的攀升，正是湖南山力加强片区管理和发展二级代理商模式的结果。他们在长沙周边地区划分片区，每个片区由一个业务员负责去进行地毯式地跑单；在偏远的地区，设置二级代理商。目前，湖南山力发展了10余家二级代理商，发电单机销售60%是由二级代理商完成。

只有产品等客户，没有客户等产品。这是玉柴的经销商给客户的承诺。为此，湖南山力做了充分

的产品库存——不光有露天的仓库，还专门建有一个1000多平米的库房。

库存大了，对企业经营所造成的资金压力是可想而知的。不过，湖南山力却认为这是值得的。“有库存，不光能保证给二级经销商供货，还能给客户提供信心”——这是他们坚持的理念。

服务也是玉柴产品赢得客户的一个法宝。玉柴服务系统人员待遇优厚，服务积极性很高，服务的质量、品质优势就逐渐显现出来了。对经销商来说，以前是销售促服务，现在是服务促销售。



玉柴高速艇专用动力发布会

## 诚：不是简单做生意，而是与客户做朋友

玉柴船机走向市场前，除了自身严苛的台架实验验证外，还要像种庄稼一样，搞个“试验田”阶段。北海华航船舶配套设备有限责任公司（以下称北海华航）就是玉柴的“试验田”，玉柴大部分船机新产品推向市场都要先在这里考一考。只有通过了考验，产品才能批量投放市场。

## 选择玉柴是因为玉柴对客户不离不弃

在北海渔船市场，说起北海华航，几乎没人不知道。当然，北海华航的发展也不是一帆风顺的：2004年到2007年，在北海渔船动力市场，很多船东只知道玉柴有主机，根本不知道玉柴有船机。然而，现如今，在北海渔船动力市场，客户打船首选的品牌是玉柴的YC6C、YC6CL、YC6TD。按十分天下来计算，玉柴品牌独占其四，另外两个竞争品牌各得三份。

北海华航的总经理朱征茂最初经营的是船上通讯导航设备，在这个领域积攒了众多的人脉关系，2004年他开始代理玉柴船电产品。

为什么和玉柴结下不解之缘？答案是：玉柴对

客户的不离不弃和细致入微的过程式服务。

这种服务，体现在玉柴和每一位船东打交道的全过程中。

每个产品最初切入市场时，都会有一个磨合阶段，有的机型初入市时，性能不是很理想，使用过程中有时会出问题，对此，玉柴的服务人员总是积极帮着解决问题，随时随到，服务非常到位，问题很快便得到解决，产品性能不断完善和提升。玉柴竭诚服务客户，这更加坚定了客户选择做玉柴的决心。

## 人脉加产品就等于市场

船机从玉柴出厂，只是一个半成品，配套到船上，还要经过和船东的多次对接，满足船东实际需求，并进行相关的应用开发、匹配才行。

为此，玉柴船电经销商们的的身影经常出现在码头、港口。在他们与船东打成一片的过程中，玉柴船电的品牌也悄然地走向了每一位客户的心中——有些客户多年用过多种品牌的船机，选来选去还是选择了玉柴。

玉柴船机到底用什么魅力吸引客户？有两个主

要原因：一是玉柴船机动力性好，经济性也好。拿6C来说，它虽然购买成本贵了些，但是机子几乎没故障，稳定可靠，省下了大笔维修成本；二是北海华航的经营者和员工的工作细致到位，赢得了船东们的信任。

对船主而言，玉柴船机是值得信赖的，一方面，因为玉柴的船机马力足，跑得快，捕鱼能够占据有利位置，效率高。

船东对玉柴船机的信赖，还得益于玉柴船机过硬的品质：有段时间由于油品质量比较差，一些其他品牌的船机都吃不消了，故障频发，屡屡换油泵，而玉柴船机由于适应性强，就没有受到影响。

一个客户就是一片市场。北海华航深谙此道，因此，他们坚持将船东做成自己的朋友，为他们创造价值，而不是简单地跟他们做生意。在北海华航看来，人脉加产品就等于市场。

时至今日，玉柴船机产品在北海渔船动力市场的保有量已达700多台，YC6C、YC6T占绝大多数。从今年的销售来看，YC6C比较受市场欢迎，占销量的90%。



配套玉柴船机的工程船正在作业



船用发动机出厂前试验

## 拼：提高玉柴市场占有率，听水乡船唱玉柴歌

江苏片区的船机市场非常大，竞争异常激烈。玉柴机器作为远道而来的“客人”，抽沙船动力实现“反客为主”，占据了70%以上的市场份额；渔船动力市场份额大幅提升，今年的进入量占比达80%；运河货船动力市场是玉柴的短板，成为玉柴的主攻市场。

## 骆马湖刮起玉柴风

江苏骆马湖的黄沙很出名。在骆马湖，有很多搭着高高架子的抽沙船，它们像一座座火箭发射塔，或聚集湖中或单列湖边，形成了一道奇特的风景线。

数据显示，骆马湖有上千条抽沙船，70%以上配套的都是玉柴的船电动力。

玉柴能成功拿下骆马湖抽沙船市场，靠的是玉柴船机的品质——抽沙船一天的总收入约15000元，如果用其他的发动机，每天的油钱大约在14000元左右，而用玉柴的发动机，每天的油钱大约在11000元左右。

有一对合伙老板于2012年投资购买了一条抽沙船。船上配备了2台主机，一台是450马力的YC6T发动机，一台是350马力的YC6MK发动机，还有一台发电机组，配的是190马力的

YC6A发动机。两年来，这3台发动机没有出现过的故障，这条船每小时要比同等条件下其他动力的船省100多元油钱。现在，骆马湖的沙越抽越深，抽沙船的架子越搭越高，抽沙船的船体也越来越大，对发动机的功率、性价比要求自然就更高。这个时候，玉柴船电动力的优势就显现出来了。

当年，自然天成、景色优美的骆马湖得到了乾隆皇帝的赞美——第一江山春好处；如今，有了玉柴船电动力的助力，层层叠叠的抽沙船又给骆马湖增添了新的风景。

## 大运河玉柴逆流而上

马陵山下的骆马湖，从高处看，形状像一匹大马的脊背，它的尾巴扫着京杭大运河。今天，京杭大运河货运十分繁忙，大大小小的货船在宽阔的河面上穿梭不息，这是成为船机的巨大市场。

瞄准这个市场，近年来，玉柴在船机品质提升、配套应用、新品开发等方面下了功夫，不但产品质量大幅度提升，而且还推出了几款大马力高品质的船机，如YC6T、YC6C等，船电板块的综合竞争力大大提升。

去年，玉柴船机配套了两条68米最大的货船，经过一段时间的试航，效果很好。据其中

一位用户介绍，他那条3000吨的货船，装配玉柴两台6T发动机，从骆马湖运黄沙到徐州，来回一趟能比其他最省油的发动机省1000多元的油钱。

如今，京杭大运河的运输力严重过剩，运输市场竞争更加激烈。在这种情况下，用户开始把运输成本作为最关键的竞争要素，而玉柴船机马力足、油耗低等优势逐渐显现。

同时，京杭大运河水系已成功申请列入世界文化遗产，政府对京杭大运河水系的水质和环境保护力度不断加强，内河货船动力开始慢慢向气体发动机方向发展。而玉柴气体发动机无论是技术，还是服务能力，都领跑行业，并开始在内河货船上配套。所以玉柴有望在此轮洗牌中争得京杭大运河货船动力的部分市场份额。

在渔船动力领域，江苏区域玉柴船机的市场份额也比较高。今年，这个区域玉柴船机的进入量占整个市场进入量的80%以上，有的船厂玉柴船机的份额占到了90%以上。

节能、环保、稳定可靠的新一代船电产品是玉柴征战市场的利器。未来，玉柴将携手经销商，为中国船电动力市场输送更多更优质的产品，助力江河湖海经济的发展。



2014年玉柴船用发电用动力展