

伊顿爱克赛 2007 年代理商大会在昆明胜利召开

三月的昆明春意盎然,作为全球领先的 UPS 专业提供商伊顿爱克赛电源(上海)有限公司(简称伊顿爱克赛)于 13 日在此成功的召开了主题为“同心创新高,共勉赢未来”的 2007 年代理商大会。

本次大会在回顾了去年伊顿爱克赛所取得骄人战绩的同时,向各界合作伙伴



展示了在新一年里对渠道新的支持政策和鼓励措施。2007 年的伊顿爱克赛本着能够更好发力中国市场的原则,对自身的领导团队进行了相应的调整。伊顿爱克赛公司北亚区总裁鲍勃·麦克里克德曾表示:“为适应中国市场发展的各种需要,我们有必要进行相关的

调整。但这并不代表由于人员的调整,未来的伊顿爱克赛将会在产品和各种策略方面产生不安定的因素。相反保持一定的良性增长、建立更加完善的制度和拥有丰富工作经验的团队,将会代给伊顿爱克赛公司在业务上的持续增长,并带领公司向更高的目标迈进。”

面对来自全国的合作伙伴,一个稳定、持续发展的全新伊顿爱克赛,将会带给大家的是更强的信心和更加美好的未来。对于经销商比较关心的渠道及销售政策伊顿爱克赛的新任北亚区销售总监卓添来先生提到:“2007 年伊顿爱克赛的渠道销售模式将会发生一些新的调整,将会针对中国的市场环境,在保持与原有渠道良好合作关系的同时,继续发展和吸收更多更有潜力的渠道商加盟,为更多的用户提供服务 and 帮助,并会继续加强对行业用户的拓展力度。”这次策略的调整也是伊顿爱克赛的一次大胆尝试,而对于合作伙伴来讲,这也是一次全新的挑战与机会。

在对渠道的支持方面,订货周期长一直是进口 UPS 产品开拓国内市场的瓶颈之一,而对于与渠道方面的沟通困难和信息的相对滞后也是厂商能否及时把握市场的关键。对此伊顿爱克赛将会尽力调整供货流程,为渠道营造更加有利的销售环境,在确保渠道实现良好的销售业绩的同时,加强与各级合作伙伴以及最终

用户的沟通与联系。伊顿爱克赛公司北亚区总裁鲍勃·麦克里克德在对中国未来两年的市场预测中谈到：“中国 UPS 市场将会持续保持一定的增长势头，而对于伊顿爱克赛而言将会继续保持或略高于市场增长率的增长。”对于一直是走在行业领先地位的伊顿爱克赛来说，怎样来应对中国这个具有巨大潜力的市场和正确的引导用户合理的消费是伊顿爱克赛一直努力的方向。随着 2005 年伊顿爱克赛将高端技术下移应用，大力拓展中低端市场，并随后推出了多款适合用户的产品。经过 2006 年的发展，中低端市场已经逐渐的发展成熟，用户也逐步的从对产品的认知到认可在发生着转变，而大力发展中小企业市场和推出全系列产品来满足各界用户的需求将是重点的工作方向，而完善产品线和对渠道的大力支持也将成为重中之重。随着对各种行业的深入了解和拓展，针对行业用户的产品与解决方案也相应出台，如在 IT 行业发展迅猛的刀片式服务器以及中国大力发展的船类制造行业，伊顿爱克赛都针对其行业和产品特点，推出了融入先进技术的专用的 Blade（刀片式）UPS 和专业船用 UPS，两款产品在保持了伊顿原有产品的特色的同时加入了新的理念，如：伊顿爱克赛所独有的 Hot-Sync（热同步并机技术）、ABM（智能化电池管理系统）等，使用户可以在一定的程度上更加的节约成本，而在对所有数据的保护方面，伊顿将会提供更加全面、稳妥的数据保护方案。



为了能够更好的服务于用户，伊顿爱克赛还将逐步推出各种优秀的整体解决方案来支持用户更高层次的需求。在对渠道的大力支持、供货速度的妥善调整以及售后服务的全面完善后，伊顿爱克赛展现给用户的将会是更全面更周到的服务，用户将会看到一个行业领跑者的真正实力。通过 2007 年新的领导策略和渠道策略我们相信伊顿爱克赛将会全面提升所占市场份额，成为更加全面、更专业的 UPS 供应商，而用户则会得到更加实惠、更稳妥和全面的保障。