



## 商用净水精典工程案例 Project Cases

项目名称: 北京软通办公楼及食堂饮水工程 项目时间: 2013年 项目需求: 解决办公楼员工饮水问题 安装产品及数量: 44台佳尼特CCR800-1产品 安装地点: 每个楼层茶水间安装1台	项目名称: 国家电网-天津电力公司 项目时间: 2015年 项目需求: 解决单位员工饮水问题 安装产品及数量: 43台佳尼特CCR800-1产品 安装地点: 茶水间		国家电网 STATE GRID
项目名称: 沃尔沃建筑设备济南研发中心 饮水工程 项目时间: 2013年 项目需求: 解决办公楼员工饮水问题 安装产品及数量: 5台佳尼特CCR800-1产品 安装地点: 每个楼层茶水间安装1台	项目名称: 京东方 (河北) 显示科技园 项目时间: 2013年 项目需求: 解决办公楼及车间员工饮水问题 安装产品及数量: 10台佳尼特CCR800-1产品 安装地点: 车间及茶水间		集团企业

### 商用净水产品优势

- 专利反渗透膜+UV净水技术，水质安全，滤芯寿命长且节水
- 专利加热技术，超大热水量、保温能耗省50%
- 与桶装水使用成本相比更节约
- 核心滤料、关键零部件均为进口
- 净水+热水一体化设计节省空间
- 国家权威机构认证



吉斯特



UBS

# 水之声

The Voice of Water

A.O.Smith (Nanjing) Water Treatment Products Co., Ltd.

全国客服热线: 400-820-0606

2016年 NO. 02

发刊日期2016年4月20日  
第2期 总第24期 双月刊

溧水新建工厂项目正式启动  
斥巨资铸造史密斯两净利剑

凭借着高品质、不断创新和完善的售后服务体系, A.O. 史密斯已经成为中国家用净水市场的领导品牌。经董事会研究决定, A.O. 史密斯将斥资5亿, 在南京溧水经济开发区新建一个产研基地, 用以研发生产以净水和空净为主要代表的两净产品。

新建两净产研基地总规划占地面积约350亩, 计划分两至三期建成。其中一期工厂用地规模约140亩, 总建设规模约66,400平方米, 包括厂房约54,400平方米, 办公研发楼约9,000平方米及公用辅助用房约3,000平方米。项目计划建设净水器生产线3条, 空气净化器生产线2条及软水机生产线1条。项目建成后, 将满足年产140万台净水机, 40万台空气净化器和20万台软水机的产能需要。新建工厂将于2016年6月开工, 预计2017年底建成投产。

A.O. 史密斯新建两净工厂项目是A.O. 史密斯集团公司的大型投资项目, 对于A.O. 史密斯(中国)的发展有着重要战略意义。为确保项目建设成功完成, 公司于2016年1月成立新建工厂项目组。目前, 项目组正在紧锣密鼓的开展建设前的各项准备工作。

新建两净工厂项目在公司高度重视、项目组团结合力、各相关部门积极配合下, 一定会高质量按计划完成!

( 人力资源部 金鑫供稿 )



### 祝贺我司荣获3.15 “全国产品和服务质量诚信示范企业”称号

在2016年中国质量检验协会组织的3.15“产品和服务质量诚信承诺”的主题活动中, 我司荣获“全国产品和服务质量诚信示范企业”称号。艾欧史密斯旗下专业净水品牌“佳尼特”荣获“全国行业质量领先品牌”荣誉证书。关注技术创新的同时, 优质的产品体验和完善的售后服务是我们赢得消费者信赖的关键。

中国质量检验协会作为质检总局主管下的全国质量检验行业组织和质量专业社团机构, 为传递质检信任、引导质量消费, 自2000年开始就持续组织开展“3.15”活动, 因为活动主题明确、意义深刻, 组织发动面广、影响重大等显著特点, 已经成为近几年“3.15”活动中具有广泛影响和宣传效果的“3.15”品牌活动, 我司作为净水行业的佼佼者一直积极参与。

据中怡康测算显示, 2015年两净零售规模已突破345亿



随着公司业务的快速发展及市场变化, 公司的高品质产品也不断创新与拓展, 公司的愿景也与时俱进。

与大家分享艾欧史密斯中国公司的最新愿景:

### 中国公司愿景 Company Vision:

成为家用商用热水, 采暖及两净产品领域公认的行业领导者, 并为投资者创造超出同业的投资回报。  
To be a leading provider of innovative and energy efficient products in the field of residential and commercial water heater, heating, water purifier and air purifier, providing extraordinary value to customers and maximizing returns to our shareholders.

树立追求卓越和不断改进的优秀公司的口碑。  
Establish outstanding company reputation for pursuit of excellence and continuous improvement.

## 探索中经营，同行中收获

### ——代理商如何在邯郸打造佳尼特净水品牌

佳尼特作为美国艾欧史密斯旗下专业净水品牌，拥有强大的企业背景、可靠的产品质量、高标准的研发团队，使得品牌经过十几年的发展得到各项行业权威认证，以及受到越来越多消费者的信赖。当然，这其中少不了我们强大的代理商们的强力支持合作。邯郸沁乐商贸有限公司就是一个优秀典范，几年时间，在邯郸市场上做出了骄人的业绩，今天，我们来探索邯郸代理商刘总这些年在运营佳尼特净水上的精耕细作。

#### 一、关于明确品牌定位

在这个问题上，刘总也曾“模糊”过，与艾欧史密斯水处理公司签约，起初阶段，也曾主打史密斯水处理公司向客户介绍，但是后续顾客也没认识清晰，将好用的产品介绍给亲友，却忘记了“佳尼特”。慢慢的通过经验总结，以及公司方对于品牌概念的清晰化，刘总明确了自己代理产品的品牌定位：佳尼特，是美国艾欧史密斯公司旗下专业净水品牌。在推荐产品的时候向消费者解释清晰，佳尼特和史密斯的关系。艾欧史密斯（南京）水处理产品有限公司生产两个净水品牌，史密斯和佳尼特，市场的差异化驱使消费者在选购产品时可以有不同的选择。

#### 二、关于门店建设

邯郸地区从2011年的1家店，目前已经发展到4家门店，邯郸红星美凯龙、鑫港电器城、阳光潘瑞特建材店及社区社区店。建店是一项基础性也是必须的工作，可以让消费者买的放心，有服务需要或者咨询问题都可以到门店。

#### 三、关于营销方式

门店建设只是基础性的工作，想让产品出销量更重要的是经营推广，在社区推广方面，刘总具有丰富的实战经验，在过去几年时间邯郸做的小区推广模式就很成功，其集中化专攻的思路吸引了其他区域代理纷纷慕名学习，主要方式是“收名单—做活动—锁定目标—促成交”。但是随着市场环境的不断变化，以及消费者观念的转变，他也在将这种小区推广模式进行升级，增强后期的落地环节。

近期“社区团购+品牌联盟”结合模式又在邯郸市场形成。从2015年8月开始以厂家直供会主题，每周一轮“邀约集客—讲演产品—感受净水分体—优惠方案—借力宣传”，这套小而精的操作方式成本不高，但是效果直接

有效。而关于品牌联盟，刘总以准确的眼光选择了在邯郸区域最火爆的品家网，主要以大联盟、家博会的活动形式，从2015年起，佳尼特总共参加了6期活动，虽然在这个家博会中有美的、沁园、碧水源等净水品牌的强烈竞争，但随着佳尼特的强势进入，其他品牌纷纷溃败而退，2015年佳尼特在品家网净水机品类中夺得销售冠军。

#### 四、关于销售理念

刘总有一句话说的好：我们做销售，要在产品之上，不在产品之中。我们提供的是安全饮水解决方案，时时刻刻记得为消费者着想，亲力亲为到客户家中为其设计全屋净水方案，将我们的健康理念和专业真诚的态度



(市场部供稿)

## 2016佳尼特陕西招商会圆满落幕

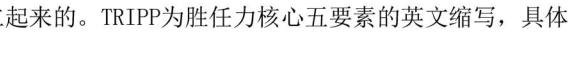
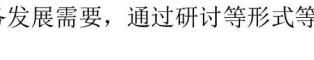
佳尼特作为美国艾欧史密斯公司旗下专业净水品牌，秉承“为中国消费者提供健康饮用水解决方案”的核心理念，引进国外最先进的净水技术，恪守产品质量标准，创新研发出了更加适合中国水质的净水系列产品，为中国客户提供更多健康安全饮水保障。

为更好地提升佳尼特在陕西省净水市场的销售占比和市场份额，佳尼特陕西省代理商西安金帆工贸有限公司，于4月8号在西安举办了一场2016年度佳尼特陕西省招商会，本次参加招商会的代理商分别来自陕西省西安、咸阳、汉中、渭南、宝鸡、商洛、安康、延安、榆林九个地级市参会代表，50多人齐聚在西安紫荆山酒店。



会议于8日上午9点准时开始，招商会首先由艾欧史密斯（南京）水处理有限公司北方大区销售总监袁致辞，向参会的各市级代理商介绍了企业发展历史和佳尼特作为艾欧史密斯公司旗下专业净水品牌在业内核心技术等优势。

随后袁总对2015年中怡康销售数据进行分析，向与会者详细讲解，2015年在家电行业里净水行业实现了销售增长41%，而净水产品销售增长以反渗透技术为龙头，艾欧史密斯公司专注研发、不断创新，始终坚持主推高品质反渗透产品。当其他净水品牌在做反渗透技术时，佳尼特已经创新了净水行业的专利技术“侧流式反渗透膜”，佳尼特一直在为中国消费者提供健康饮用水解决方案不断努力。



业务发展需要，通过研讨等形式等建立起来的。TRIPP为胜任力核心五要素的英文缩写，具体为：

T 团队合作/沟通/领导/能力 Teamwork

R 敬业/责任/主动性/结果导向/能力 Result oriented

I 学习/创新/能力 Innovation

P 专业能力（解决问题） Professionalism

P 工作激情 Passion

公司从2014年开始邀请全公司范围内的管理人员进行“TRIPP胜任力”评估，包括上司对下属的评估和员工的自我评估，公司内TRIPP得分已经由最初的61.2分提升至了63.4分，2016年目标为提升至65.4分，通过TRIPP评估，公司范围内亟需提升的能力为“专业能力”和“创新能力”。HR已针对评估结果开发了专项的培训计划，目前提升了专业知识的培训已陆续开展，尤其以实验室的能力提升专项培训最为突出，大家参加的积极性也非常高，希望每位员工都能以TRIPP作为自己的行为标杆每天改进。

(人力资源部 李贺供稿)



## 胜任力模型 TRIPP能力提升之一：提升您的专业知识



胜任力（Competency）是在组织中卓越管理人员所需的知识、技能及个性特质的组合。A.O. 史密斯管理人员胜任力模型—TRIPP，是基于公司特有价值观和



2016年A.O.史密斯全球奖学金申请活动如火如荼地展开并顺利落下帷幕，今年总共收到6份报名申请。

每年一度的A.O.史密斯全球奖学金项目由美国A.O.史密斯基金有限公司设立，旨在资助有意继续读大学的A.O.史密斯全球员工子女。2016年A.O.史密斯奖学金项目在2月20日正式启动，我们希望这项重要的福利惠及到每一位符合条件的A.O.史密斯员工。

行政部向全体同事发送启动邮件，竖立宣传展架，张贴海报。我们积极主动打电话，热情邀请符合条件的员工报名参加。在材料填写阶段，对每一位申请人进行耐心细致的辅导，以确保申请人以最准确的方式填写申请材料。在为期一个多月的时间里，同事们积极参与奖学金项目，我们共收到6份申请材料，大部分都来自于生产体系一线员工。行政部以最高的标准，准确翻译了每一位申请者的材料（包括主体申请表、详细成绩单、过往获奖证书及作品等）并按照美国奖学金组织的要求，为每一位申请人填写了正式的英文材料。所有申请者的材料已于3月28日寄往美国奖学金组织，接受其评审。

美国奖学金组织会根据申请材料综合考评学生的各项素质，包括学习成绩、校内外学生活动、校外兼职、社会公益等等。评奖最终结果于6月底通知公司，公司也会在第一时间通知申请人并将结果公告。届时没有获奖的申请者可以在接下来的时间里不断完善自己、弥补不足之处，以更加优异的表现再接再厉。

2012年艾欧史密斯水处理导入此项目至今，一共有5名员工子女得益于这一资助计划，每人每年获得了1500美金的学习资助，对于每位成功的申请者，奖学金最多可连续4年获得直至学生获得学士学位。A.O.史密斯奖学金项目是公司企业文化不可或缺的一部分，既表现了公司对员工及其子女的关爱，也有利于鼓励和鞭策员工子女成长为优秀的人才，更好的服务社会，把爱传递给更多地人。

同时，AO关爱员工子女，继奖学金项目之后，又一新的举措—暑期美国游学项目，近期也收到好消息，有两名员工子女获得面试机会，让我们期待最后的好消息。



姓名：方春华  
部门：质控部  
第一季度CI积分：7787  
AB类CI积分：5611



姓名：杨海军  
部门：压効车间  
第一季度CI积分：10094  
AB类CI积分：3332



姓名：徐志春  
部门：注塑车间  
第一季度CI积分：16893  
AB类CI积分：3500



姓名：印彩霞  
部门：史密斯品牌项目组  
第一季度CI积分：11010  
AB类CI积分：9895



姓名：李晓伟  
部门：总部财务部  
第一季度CI积分：12930  
AB类CI积分：12526