

美丰加蓝开展争先攻坚活动

本报讯（通讯员 车桥）9月1日，美丰加蓝召开“争先攻坚”活动誓师会，各大区以高昂的奋进姿态签订“军令状”，吹响征战号角，冲刺全年目标任务，为公司“十四五”开好局贡献加蓝力量。

 军令如铁，号角催征。针对车用尿素市场环境，加蓝公司要求从三个方面开展争先攻坚：一是聚焦市场攻坚，抢抓市场机遇，加快推进销售再上新台阶；二是精准布局，提升品牌形象；三是复制产品推广成功案例经验，因地制宜快速落实推广活动。

 一张张“军令状”，吹响美丰加蓝人抢抓销售季攻坚市场营销的冲锋号。各大区纷纷表示，以“召即来、来能战、战必胜”的昂扬斗志，勇于担当，奋力攻坚，努力创造一流销售业绩。

牵手戴姆勒卡客车公司

本报讯（通讯员 谢志均）9月2日，美丰加蓝传捷报，中标戴姆勒卡客车（中国）有限公司柴油车尾气处理项目。此次成功中标，标志着未来4年间，双方将进一步深化战略友好合作，在国六标准全面实施的机遇期，为戴姆勒卡客车提供高品质的柴油车尾气处理液产品。

 自2017年以来，戴姆勒卡客车与美丰加蓝携手合作，双方以客户需求为导向，以优质产品供市场，充分发挥技术与研发人才优势，共同在柴油车尾气处理液项目上开发高端产品，实现合作共赢。

 戴姆勒股份公司，总部位于德国斯图加特，是全球最大的商用车制造商，全球第一大豪华车生产商。公司旗下包括梅赛德斯-奔驰汽车、梅赛德斯-奔驰轻型商用车、戴姆勒载重车和戴姆勒金融服务等四大业务单元。

车用尿素江西广昌旗舰店开业

本报讯（通讯员 敬立）9月8日，美丰加蓝车用尿素江西广昌旗舰店开业，进一步方便各地卡友加注高品质车用尿素，助力卡友畅行天下，体验更便捷、优质的加注服务。

 该旗舰店进一步优化完善全方位服务设施和加注环境，在提供高品质车用尿素产品和高标准专业化加注场地基础上，为广大卡友提供免费热水、休息室、洗衣、洗漱场所，配套饭店、超市、车辆维修等综合服务场所，解决卡友日常休憩需求，全心服务广大卡友。

与庆铃汽车联合推出专用尿素

本报讯（通讯员 曾意妮 董桓志）9月上旬，美丰加蓝技术负责人带队专程拜访庆铃汽车集团公司，双方围绕如何在行业发展机遇期共同深化业务合作进行广泛探讨。会谈中，双方还达成共识，进一步深化合作，联合开发推出庆铃五十铃专用尿素。

 交流座谈会上，双方对长期以来的合作成效表示肯定，大家就车用尿素产品特性、国六指标和技术发展、SCR后处理系统技术变化和实际运用，美丰加蓝国六新品与主机厂技术融合等相关业务工作展开深入沟通交流。

 作为高品质车用尿素产销企业，美丰加蓝注重品牌建设，主动适应市场变化，在国标基础上严把内控指标，适时研判跟进技术发展。庆铃公司对美丰加蓝始终维护客户利益，始终如一确保稳定供货，提供优质服务表达感谢。

走访重庆贵州车用尿素市场

本报讯（通讯员 唐谦）近日，为深入了解和调研国六政策实施后车用尿素市场销售情况，美丰加蓝实地走访重庆和贵州遵义区域市场，拜访市场客户、指导销售业务。

 走访中，实地了解终端市场国六车辆使用情况，与区域经销商探讨交流渠道建设、品牌推广、市场布局、客户服务等方面工作，并就区域市场加注站点建设、站点覆盖率、市场终端价格优化等市场营销业务工作提出要求和思路。

 在重庆，区域经销商量体裁衣制定销售策略，升级移动加注车服务，深入货车停放区开展流动加注业务。同时，该区域客户利用身处物流基地优势，加大品牌推广宣传，将自用车辆涂装成美丰加蓝车用尿素车身广告，形成流动广告牌。

 畅游红色遵义，美丰加蓝助行。在贵州遵义，美丰加蓝品质车用尿素与遵义红旅携手，服务红旅客运车辆，开启护卫蓝天白云，畅游红色圣地，共享最美遵义的合作之路。

施用美丰肥玉米丰收在望

本报讯（通讯员 沈国国）9月1日，江苏区域业务人员到沭阳吴集镇种植户施则政的玉米田开展回访。

 施老板今年第一次使用美丰复合肥料种植玉米，50亩地底肥全部使用美丰双向双控复合肥，后期追肥美丰硝铵磷。配合良好的管理经验，玉米棒头都在20厘米以上。目前玉米茎、叶依然健壮，保守估计每亩产量要在1200斤以上。

 “使用美丰复合肥省工省时，玉米长得好，病虫害也减少了，下次种小麦，我依然会选择美丰复合肥。”看着玉米的喜人长势，施老板表示对美丰产品很有信心。

通过汇利实业供应商资质审核

本报讯（通讯员 何斌）近期，四川汇利实业有限公司审核小组对高分子子公司进行供应商资质审核。通过实地考察，审核小组认为高分子子公司符合四川汇利供应商资质要求，相关产品已进入试样阶段。

 审核小组查阅相关体系文件、生产留存记录，了解现场生产管理、操作规程，从机构与人员、厂房与设施、设备、物料、生产管理、质量保证与控制等方面进行审核，对高分子子公司资质条件和现场管理给予肯定评价。

市场

全员营销齐参与 凝心聚力赢百日

——农资公司打响百日营销攻坚行动侧记

 九月，处暑已过，袅袅凉风起，农资市场销售形势依然严峻。农资公司紧密结合市场实际和竞争态势，发起百日营销攻坚行动，号召全体营销将士解放思想，转变思路，量利结合，挖掘拓展更广阔的营销空间。

 连日来，农资公司全体干部职工提升站位，统一思想，加快营销步伐；各市场区域细研方案，明确重点，优化措施，提升营销质量；各职能部门落实责任，严格奖惩，强化考核，深挖营销潜力。

深度分析调研市场

“当前，我们面临成熟市场不成熟，开发市场半开发的状态，空白市场存在显性和隐性之分，客户面临渠道无法下沉、资金风险等问题，我们应该聚焦品牌切割渠道，下沉渠道到村级网点……”百日营销攻坚行动启动以来，农资公司总经理张子辉等班子成员，带队走访各大市场，与核心客户交流经营理念，直击市场堵点、痛点、难点，提出“决胜村级网点”的新营销策略，帮助客户的同时，进而实现百日攻坚目标。

美丰老朋友、洪雅县绿雅农资吕邵林在与公司班子交流座谈中感叹道，与美丰合作20年，公司在这个时间节点下市场现场讨论分析行情，让经销商了解公司后期市场操作，确实解决大家对当前居高不下的行情担忧，也为发展指明了方向。

连续两周时间，农资公司分区域召开市场深度分析会，协助区域看问题，就市场、客户、渠道、价格等方面工作，展开面对面交流，查找市场症结，制定和实施“百日营销攻坚”计划，冲击市场的号角全面吹响。

“下一步，我们将结合公司下达的百日攻坚任务目标，把目标和动作分解到市场和区域，制定相应实现目标的规定动作，细分到周，督导到人……”在西南市场深度分析会上，负责人何涛说，落实好基础工作，是取得

百日攻坚胜利的首要步骤。

全面分析、走访市场后，在8月30日农资公司召开的川渝市场客户研讨会上，厂商重点探讨渠道下沉、村级网点布局的思路、方向和具体措施。交流会上，厂商一致赞同，结合实际情况，试点实施村级网点布局，进一步深挖基层区位优势 and 核心市场潜力。

“从只卖尿素到经营复合肥，一直以乡镇网点为主，做到一定规模和效益，但目前想更进一步发展，却没有找到更好突破口，美丰提出村级网点营销措施，让我对进一步细化渠道有了措施和方向。”从父辈手中接过“接力棒”，从事农资行业已有10余年的简阳益农农资负责人叶文静非常认可村级网点建设。

提升营销业务技能

“如果说‘美日一学’是理论、是充电，那么‘百日营销’则是战场、是释放，是在一线真刀真枪抢占市场的同时，又检验了自己本领、找出了不足。”北方市场鲁东区域丁军这样评价“美日一学”和“营销行动”两者之间的关系。

自8月9日以来，农资公司开展“美日一学、丰收你我”线上讲课活动，线上参与学习2000余人次，而丁军就是每日19:50准时上线听课的一员。

“可否增加互动环节？可否邀请经销商代表参与其中……”开课一个月后，市场区域人员踊跃发表意见和建议。

“美日一学”牵头部门负责人曾德富说，下一步将优化课程内容的连贯性和实用性，不断丰富学习内容，扩大受众群体，加入课程和人员的评定，以保证学习促攻坚的效果。

三人行，必有我师焉。农资公司“美日一学”讲课活动的开展，营销人员是老师、也是学生，讲解自己所擅长领域的知识，既锻炼讲课能力，又学习优秀区域市场实际操作经验，达到共同进步、共同提升的目的。

曾德富表示，通过内训方式，发掘团队内部尖子的带动作用，全面增强团队整体市场服务能力，助力百日攻坚取得全面胜利。

上下一心共同发力

自“百日营销攻坚”活动开展以来，职能部门、市场区域干部职工以高昂的工作热情全面冲刺市场，职能部门出谋划策、精心部署、周密安排，市场区域主动切入、进村入户、蹲点宣传，访客户、贴广告、做店招、发单页，全力以赴跟进步伐，上下一心，紧密配合，争创佳绩。

“百日营销活动是在全年销售目标的总体目标规划下，确定的短期目标，让目标更加



在云南曲靖陆良县赵家沟，施用美丰美雅新品复合肥的80亩油菜麦试验示范田，长势喜人。



四川省眉山市尚义镇美丰美雅柑橘试验田，丰收在即。

公司农化服务人员，在四川金堂美丰美雅茄子试验田，测量收集试验示范数据。

具体，时间性更强，实际操作性更强，分解到配方、规格、数量、提货时间、目标市场、开发时间、初次提货数量等一个个具体小目标，最终达成全面目标的完成。”北方市场李刚在区域营销会议上具体落实百日攻坚目标。

“玉米底肥施用美丰比利夫 25-10-15，每亩 40kg……”北方市场玉米田里，到处都是李祥吆喝的身影，衣服已被全被湿透，汗珠就像断了线的珍珠，顺着脸颊向下流。

像李祥这样，奔波在全国各市场区域的营销将士还有很多。在江西省南昌县冈上镇，网点亮化打造，12㎡整面墙体广告映入前来购买美丰复合肥农户的眼帘；在绵阳三台县，一年一度的“美丰玉米王”促销活动，通过评比使用美丰复合肥栽种出的玉米，扩大美丰品牌宣传力度；在鲁东区域潍坊市昌邑搭连营村，农户董大哥施用美丰美雅的大姜每株 3.29kg，现场围观的农户对美丰美雅的良好表现响起热烈掌声……

“叮咚，叮咚……”早上 6:37，美丰农资营销工作群就开始有了营销动态，西南市场重庆区域江津区慈云镇促销会现场图片在群里新鲜出炉；业务员王尧早上 5 点起床，6 点开始布置现场，当天农户订货黄金 3+花椒肥 20 余吨……群内营销动态不断刷屏，一个个小小的身影，在天南地北各个角落忙碌着，只为一件事：抢市场、战百日！

（刘辛）

美丰美雅 农户期待

 美丰美雅新品上市在即，近日，采访组走进全国各地示范田间地头，实地采访美丰美雅新品试验效果。经销商、农户纷纷表示，“美丰美雅好，新品值得期待。”

 四川省简阳市芦葭镇农户肖德义：美丰美雅肥效没得说，用了以后，茄子长势健壮，结果多，重量更重、表皮光滑，亮度更高，特别鲜嫩，卖相又好，所以今年能卖个好价钱。美丰美雅，会一直用下去。

 四川省眉山市尚义镇农户邓义平：这几年，柑橘品质一直不高，心里很着急。今年春肥开始，就用美丰美雅，施用后，叶片厚绿，座果率高，果子大小均匀，表皮光滑，比其他肥料的果子更大、更重。今年肯定有个好收成。

 云南曲靖陆良农户赵中华：这4亩生菜都是用的美丰美雅，高氮配方 21-6-13，田间试验才 10 天，就看出效果了，生菜长势喜人，叶片厚实、叶色墨绿，整个植株也长势健壮，美丰的产品真的不错。

 广东江门新会柑经销商谢明峰：美丰美雅好不好，自己验证才知道。选了 23 棵柑橘，前后用平衡型和高钾型配方，效果果然很好，肥效长，柑橘树长势健壮，挂果数量也多。等新肥上市了，肯定选美丰美雅。

董大哥话丰收

 “刘经理，种植户反应，美丰美雅肥效好，示范效果十分不错。”9月1日，鲁东区域业务人员刘营接到美丰经销商电话，说种植大姜多年的农户董大哥反映，施用美丰美雅的大姜长势喜人，肥效明显，邀请厂家进行实地查看，共同见证产品的真实效果。

 9月2日，业务人员一早就来到董大哥的美丰美雅大姜试验田进行实地查看。

 “以前也有厂家找我做过试验示范，但产品效果都一般。当美丰美雅找到我做示范时，我也是抱着试试的想法，就用了自己的3亩多地，用了3款产品做了膨大肥的实验。”董大哥介绍，目前正值大姜膨大期，分别用美丰美雅对比了其他两款产品，同一地块，同一方法、同一用量，经过近1个月的观察，美丰美雅的效果最为突出。

 在董大哥的三个试验田里，可以明显看出用了美丰美雅的姜，茎秆粗壮高大，叶片浓绿宽厚，姜体饱满厚重。董大哥随机抽取三棵大姜进行对比，经过清洗称重后，美丰美雅 3.29kg，其他产品分别是 2.61kg、2.89kg。

 “这个肥料可以，一株重那么多。”在工作人员测产称重时，附近的农户赶来观看，共同见证了美丰美雅产品的真实效果。

 “美丰黄金 3+ 产品也一直在用，效果也非常好，每年的亩产量都比邻居的高出 800 斤左右，按照目前的大姜长势，预计要比对比产品至少要高 1000 斤。”董大哥看着自家田里的大姜，丰收的喜悦一直挂在脸上。

 董大哥邀约，待大姜收获的季节还要来测产，让更多的农户共见证美丰美雅的真实效果。

（刘营）