

## ■宏通视野

三一宏通：专属定制尊荣共享  
中大挖推介会本月召开

□初江霞 报道

**本报烟台讯** 马年刚开始的三一重机烟台宏通订货会上，宏通获得挖掘机新机订单超200台、二手机型号订单超百台、配件预收款过百万的骄人业绩，吹响了宏通集团2014年马年最响亮的号角。为了延续好的开端，宏通集团将于四到五月份在七市开展中大挖专场推介会，推出“七项订制”抢中大挖专场活动。

据了解，此次推介会将以“专属定制、尊荣共享”为主题，在烟台、威海、青岛、济南、潍坊、东营、滨州七个市同

三一A8砂浆大师  
获国家机构认可

3月31日，在三一长沙产业园A8产品推介会上，国家建筑工程质量监督检验中心副主任王景贵，为三一重工颁发了A8砂浆大师墙面喷涂质量的鉴定报告，三一重工高级副总裁代晴华上台领取了鉴定证书。

专家组认为，三一A8砂浆大师技术属国内首创，生产工艺流程先进，符合国家环保要求和国家相关产业政策。

“经过这两次严格而精细的验证，三一A8砂浆大师的品质经受住了检验，相信这套产品在未来的预拌砂浆市场，能够得到更多用户的喜爱。”行业专家认为，三一A8砂浆大师的品质过硬，市场前景非常广阔。

## 三一又一家6S店开业

为了提升湖南、江西地区的服务水平，全方位、多层次满足客户需求，3月29日，三一湘潭6S运营中心在湘潭岳塘经开区中部国际机械物流园开业。

湘潭的6S运营中心是三一在湖南和江西两省的代理总部，是集挖掘机和旋挖钻机工程机械整体销售、配件供应、售后服务、信息反馈、产品展示、专业培训六位一体的运营中心，是目前中国中部地区配套最齐全的工程机械服务中心之一，2013年，以近15%的市场占有率实现销售排名行业第一。

## ■新品登场



## SYD70履带式推土机

SYD70履带式推土机，是目前三一推土机型谱中的一种。该款产品集高效率、高经济性、高可靠性、高舒适性及维护方便于一体。

SYD70履带式推土机采用液力机械传动形式，与同类型国内推土机相比，生产效率提高了15%。

◆**高效**：采用独特的负载敏感液压控制系统，工作速度快，铲刀容量大，工作效率平均高出5%，可以提高设备租赁周转率，为客户创造价值。

◆**便利**：整车呈高布置，采用模块化设计结构，便于维护保养，提高设备出勤率，免除客户后顾之忧。

◆**人机工程**：全新驾驶室，超宽视野，降噪减震，大大提高舒适性和操作性。



## SYL956H1轮式装载机

SYL956H1轮式装载机定位为中高端产品，整机配置达到了国内领先水平，拥有大气的工业造型，强化型结构件，轿车级驾驶享受。

◆**高效率**：更大的掘起力、提升力及牵引力，更小的作业转弯半径。

◆**高经济性**：更节能的定变量高压液系统，更长的关键件使用寿命，更低的维护保养成本。

◆**高舒适性**：更敏捷的操作系统，更舒适的驾乘环境，更人性化的立体环绕冷暖空调。

步开展。

推介会专门为中大挖客户推出了“七项订制”优惠政策，包括以下七大板块：购买中大挖，享受服务123政策，并额外赠送延保服务，确保服务无忧；整机3年7000小时保修；提供免费试用机，安排服务小组，全面保障设备出勤率。操作手培训：定期对VIP客户的操作手进行挖掘机操作、保养、维护等事项培训，提升操作手专业技能；以租代售：提供二手设备、新机租赁服务，同时派驻服务小组，保证施工工期；备用机服务：在质保期内，一旦机器

出现故障，三一将提供备用机支持，不影响客户施工进度；二手机置换：优惠置换黄金VIP客户持有的市场前三位品牌挖掘机。

此外，推介会还制定了“四项尊享”活动，分别为：至尊三一游：参加三一北京、沈阳、长沙、上海、昆山、珠海国内六大产业园及海外美国、印度、德国、巴西四大产业园的工业旅游活动，享受贵宾级待遇，由集团副总经理级以上领导亲自接待。畅意九州行：出行全国各大中城市，只需您致电4008服务热线，即可安排接机、酒店预订等

贵宾服务；明星宣传：三一重机自媒体专题报道，每日之星评选，行业媒体360度报道，作为特约嘉宾受邀参加各类代理商展会；白金客户待遇：参加三一年度品牌活动，参观三一现代化的临港产业园，欣赏三一挖掘机特技表演。

宏通集团董事长李培松告诉记者，宏通集团重视每一个细分市场，特别重视客户满意度，这次推介会他们重点为中大挖客户提供丰富又有吸引力的优惠活动，目的就是为提升品牌形象，为客户提供更好的产品、奉献更好的服务。



## 服务宣誓

三一的服务行业内第一，其创造的服务“123”、“110”、“111”三大承诺被誉为“中国好服务”。图为宏通春节订货会上，服务工程师宣誓承诺服务保证。

□王晓婧 报道

## ■对话三一宏通

## 工程机械领军者的变革

□ 王晓婧

从2011年开始，工程机械行业已经进入低速平稳发展阶段，作为挖掘机行业的领头羊，三一重机率先举起变革大旗，紧抓品质与服务，再造组织流程，着力提高核心竞争力。

虽受宏观经济影响，挖掘机行业维持了低速增长的态势，但作为国产挖掘机行业的领军企业，三一重机依然保持强劲的气势，取得了令人瞩目的成绩。宏通集团成功举办的2014年春季大型订货会，就取得了不错的佳绩。

近日，笔者采访了三一重机在山东的代理商宏通集团的有关负责人。

据了解，大部分分析师认为今年工程机械行业景气既不乐观，也不悲观，总体需求

仍将偏紧，这对企业来说是个巨大的考验。

三一重机有关负责人此前接受媒体采访时认为在当前形势下，要想提高竞争力，必须由追求“规模效益”向追求“稀缺性效益”转型，要想在激烈的竞争环境中赢得一席之地，就需要有自身品质的保障。如何能使宏通集团稳步前进，严抓产品和服务质量刻不容缓。

去年，三一重机的质量工作收获颇丰。由于出色的产品品质，三一挖掘机在国内市场一路领先，保持了市场占有率第一的地位。目前，三一自主研发的40多种型号的回转支承已实现量产。核心零部件领域的突破，使三一挖掘机在性能、可靠性方面大幅提升。

在产品品质保障前提下，宏通集团董事长李培松说，宏通集团要保证服务跟得上。

据了解，服务是三一成长壮大的杀手锏之一。在国内工程机械行业尚未建立起成熟的服务品牌时，三一重机就一马当先，做出了服务“123”、“110”、“111”三大承诺，从服务价值、速度、资源等方面保障了客户的利益，建成了业内领先的服务资源体系，服务网点达700多个，服务车辆达1500多台，服务人员3200多名，他们独创的“中国好服务”引领了行业服务水平。

作为三一在山东的代理商，宏通集团更是注重服务。李培松说，我们要秉承三一集团董事长梁稳根先生提出的“以偏执的态度，穷尽一切手段，将服务做到无以复加的地步”的服务理念，严抓服务管理。宏通集团已在山东地区设立了24个服务网点，服务半径达到90公里以内，良好的服务充分赢得了客户的认可。

## ■服务故事

## 宏通服务人的风采

□ 王晓婧

三一的经营服务理念是“一切为了客户，一切源于创新”，秉承这一理念，是每一位服务工程师的工作目标。

他们捍卫着三一挖机中国服务第一品牌的地位，坚守在服务第一线，为客户送去最高品质的服务，赢得了客户的支持和信赖。

## 为三一宏通自豪

时间飞快流逝，崔存晖自2007年毕业后从事三一挖掘机修理已有七年，他向笔者讲述了他与宏通是如何结缘的。当初大学毕业后，初入职场，只是想临时找份工作就好，谁料在宏通这一做就是几年。他说，是三一的品牌感动了他，宏通的企业理念留住了他。

就这样，崔存晖一直在服务岗位上努力着。他告诉笔者，让他记忆犹新的是去年冬天最冷的一天，气温达到零下十多度，突然他接到了客服的电话，称一位客户设备的油缸坏了，崔存晖立即与客户取得联系，了解到客户设备在施工过程中出现险情，斗杆油缸被砸坏，情况万分紧急，为将客户损失降到最低，崔存晖不畏冬天刺骨的寒风，经过

两个小时的努力终于将挖掘机修好了。身为三一的一员，他告诉笔者这让他感到自豪，每当别人问起他是做什么工作的，他都会很自豪地说：“我是三一售后服务的！”

崔存晖说，这是我们国家自己的工程机械，是我们民族的骄傲，身为其中一员，怎能不感到自豪！“先做人，后做事，一切为了客户”不仅仅是一句口号，更是我们作为服务人员的责任和义务。

## “凡事提前做好准备”

“凡事提前做好准备”是丁彬做了这么多年服务工程师得来的经验。

2010年10月的一天晚上八点，客户周海波召请：SY215挖掘机在河边挖沙的时候突然无动作了。经向客户询问设备的故障情况后，丁彬判定为挖掘机的“联轴器”损坏。考虑到客户是在河边挖沙，水流易使沙子慢慢流失，从而使挖掘机有可能产生侧翻的危险，丁彬不敢耽误马上出发。到达现场后，他就立即投入维修中，在冰凉的河水中一干就是3个小时。等到终于修好，挖掘机离开了危险地带后，周海波快速上前，握住丁彬的双手，感动地掉下泪来。

丁彬说：“事前准备事后总结。”“不

怕苦、不怕累、不怕脏”是宏通人的三不怕精神，作为一名服务工程师，他说虽然这三年来，失落过，成功过，期盼过，挫折过，但他会依然坚持下去。

## 冬日里的历练

“客户利益高于一切”是马杰时常在工作中想到的一句话，从2010年加入宏通开始，在日常生活中，他总是把客户的事情当做自己的事情来做。

2012年年末，当所有工程基本上都停了，所有人都准备年货要回家过年时，他接到电话说客户挖掘机着火了，当时还以为在开玩笑呢，但跟客户联系后听客户的语气又不像，所以就和同事马上赶到客户的矿山。

到达现场后，实地场景让他们大吃一惊，挖掘机一半埋在沙里，完全不能动，加上当天晚上下起了大雪，马杰和同事们从矿山里冻得手脚冰凉，直到第三天傍晚的时候才完工。

后来回想起这件事情，这个腼腆的小伙说：“这次经历是一种历练也是成长的过程，以后各种情况都会遇到，但选择了三一服务，我会按照三一信条，穷尽一切手段将服务做到无以复加的地步。”

## ■新闻简报

三一参加  
第二届东非矿业峰会

3月13日，第二届东非矿业峰会在赞比亚首都卢萨卡举办。期间，来自东非的众多大型矿业公司与三一达成采购多台矿车的初步意向。

峰会上，赞比亚子公司总经理刘兆向来自坦桑尼亚、莫桑比克、苏丹、刚果等国的政府代表及KCM/First quantum等大型矿业公司代表介绍了三一集团的发展历程和现状，以及三一的海外布局以及国际销售情况，代表们纷纷表示，三一产品具备较高的产品品质，他们很看好三一在非洲的发展。

目前，三一在南非、津巴布韦已经实现矿车的销售，设备运行良好，并逐渐在客户群中树立口碑，预计今年在赞比亚和刚果也都会实现矿车的销售。

## 瞄准国家战略行业

## 三一推出页岩气装备

在中国页岩气储量获得重大战略突破的当口，装备巨头三一集团正式对外推出了进军新领域的最新产品——成套石油装备。

3月19-21日，第14届中国国际石油石化技术装备展览会(CIPPE 2014)在北京举行，三一集团旗下全资子公司三一重机能源装备有限公司(简称“三一重能”)，展出了包括2500型压裂车、2000型压裂车、150桶混砂车，以及仪表车在内的4台产品，这一主要用于石油开采、页岩气开发的成套石油装备，成为展会一大热点。

恰逢其时，3月26日，中石化透露将在2017年建成国内首个百亿方页岩气田——涪陵页岩气田，这相当于建成一个1000万吨级的大型油田。业界评价，这标志着中国页岩气的规模化商业化发展阶段提前到来。

在未来的规划中，三一重能将着力满足我国“高端、高难、高技术密度”的石油装备需求，全面丰富产品系列型谱，再打造一张石油装备行业的“中国名片”。

## 三一南非代理商

## 体验“美国制造”

2014美国展刚刚闭幕，近日，在南非大区总经理肖江的带领下，三一南非代理商SAXENI公司以及南非矿业行业大客户就来到了三一美国产业园，一睹“美国制造”的三一风采。期间，三一美国工厂及产品品质给代理商及客户留下了深刻印象。

参观完美国工厂后，三一国际总部副总监唐建国与南非代理商深入沟通。唐建国表示，三一的国际化不仅是为了实现产品的海外销售，更是致力于长远的三一全球品牌的推广。

在南部非洲代理商的选择上，三十一十分慎重，而一旦选准了优质代理商，三一就会从营销、管理、服务等方面给予全方位帮扶，“马上就会启动南非大区总部培训中心建设项目，解决代理商和终端客户的初级、中级本地化培训问题，并积极推进与南非劳工部合作，开设工程机械操作手培训中心，颁发南非政府认可特种设备作业证书，促进当地就业，提升三一南非大区的公众知名度和企业责任感。”肖江表示。

## 三一首台推土机成功售出

3月13日15时18分，昆山产业园内，伴随着阵阵鞭炮声，装载着三一SYD70高驱履带式推土机的拖车缓缓驶出7号厂房，这标志着三一成功完成首台履带式推土机的销售。据了解，此次出售的SYD70履带式推土机，是目前三一推土机型谱中的一种。该款产品集高效率、高经济性、高可靠性、高舒适性及维护方便于一体。

另外，考虑到产品的环保需求，三一重通在设计产品时，将装置液压系统设计为负载敏感变量系统，这一系统带有负载反馈功能，能减少产品的发热量，相比定量泵溢流系统更节能。三一重通研发人员告诉记者，SYD70履带式推土机采用液力机械传动形式，与同类型国内推土机相比，生产效率提高了15%。

## 三一挖机荣获金手指最高奖

近日，“2014工程机械产品发展论坛暨中国工程机械年度产品TOP50颁奖典礼”在北京开幕。三一SY75C-9系列2013款挖掘机不负众望，在众多参选的产品中脱颖而出，荣登榜首，一举摘得最高奖——“金手指”。

“2013年实现销售3325台，占据该吨位市场份额达29.5%。”这份成绩单，足以让三一SY75C-9系列2013款挖掘机傲视群雄。

斩获本届“中国工程机械年度产品TOP50”最高奖项金手指奖的三一SY75C-9系列2013款挖掘机就充分体现了行业新的变化。该款产品在技术研究上加大了创新力度，散热技术、新材料、减震技术以及消音器等基础研究成果的应用，大幅度提高了整机的可靠性、稳定性，并实现了节能。2013年高达29.5%的市场份额也说明了该款产品的市场欢迎程度。

中国工程机械年度产品TOP50评选活动始于2006年，至今已经连续举办到第8届。

