洋丰复合肥全国销量第一

免责声明：上海矿山破碎机网: http://www.jawcrusher.biz本着自由、分享的原则整理以下内容于互联网, 若有侵权请联系我们删除!

上海矿山破碎机网提供沙石厂粉碎设备、石料生产线、矿石破碎线、制砂生产线、磨粉生产线、建筑垃圾回收等多项破碎筛分一条龙服务。

联系我们：您可以通过在线咨询与我们取得沟通! 周一至周日全天竭诚为您服务。

客服中心
服务时间：24小时服务

更多相关设备问题，生产线配置，设备报价，设备参数等问题
可以免费咨询在线客服帮您解答 | 24小时免费客服在线
一分钟解决您的疑惑
点击咨询

洋丰复合肥全国销量第一

湖北新洋丰肥业有限公司是一家以生产高浓度复合肥为主导产品的大型民营磷化工企业，在湖北荆门宜昌山东菏泽和四川雷波建有大型的现代化生产基地。

历经多年快速发展，公司现有资产总额亿元，员工近名，年生产高浓度复合肥能力万吨，三元复合肥和磷酸一铵产销量连续多年全国第配套了万吨/年的合成氨万吨/年的硫酸万条编织袋等生产原料项目，并拥有亿吨储量的磷矿资源，企业规模位居全国磷复肥企业前三强，效益名列全国同行业前茅，是湖北省磷复肥领头企业，荆门市属工业企业第一名。公司先后荣获“ 中国名牌产品 ”“ 中国驰名商标 ”“ 国家免检产品 ”“ 中国化工强 ”“ 中国化肥前十强 ”“ 全国科技进步先进单位 ”“ 全国守合同重信用企业 ”等荣誉称号。

作为全国知名的磷复肥企业，公司以服务“ 三农 ”为己任，以“ 百年洋丰 ”为目标，根据行业现状发展规律，并积极响应湖北省委省政府要做大做强我省磷化工产业变资源优势为经济优势和市委市政府“ 加快荆门崛起 ”的号召，结合企业实际，调整制定了《湖北新洋丰肥业有限公司“ 十一五 ”发展规划》，力争到年全面实现“ 工程 ”（一主二辅二牌一股）：一主就是做大磷化工主业，使高浓度复合肥年生产能力达到万吨，并在精细化工上有所突破，使磷化工产业实现年销售收入亿元。

二辅就是把矿产业和房地产业作为两大辅业，发展与公司主业相匹配的磷矿硫矿煤矿等矿业，增强主业核心竞争力，确保主业顺利实现目标；发展房地产业，力争实现年销售收入亿元，成为公司新的经济增长点。二牌就是创“ 中国名牌 ”和“ 中国驰名商标 ”（年月，公司已获得“ 中国名牌 ”洋丰商标已被评为“ 中国驰名商标 ”，在此基础上，力争使洋丰品牌成为世界著名品牌）。(本文来源：荆楚网编辑：朱习芳)国家防总批复年汛期调度运用方案三峡加速腾库目前，三峡水库正加速腾库防汛，库水位持续下降。

张苏创之前也卖过进口肥和很多品牌的国产肥，但接手洋丰后，就没有再代理其他品牌，洋丰成为了他唯一的生意伙伴。

张苏创说，他做生意特别谨慎，代理品牌宁缺毋滥，在选择洋丰之前，他特地拿了一些产品进行了试验，发现效果非常好，眼见为实，他便下定决心接下了这个品牌，这一做就是十几年。在张苏创的创业经历中，洋丰肥一洋丰复合肥全国销量第进入年，新洋丰借壳重组中国服装(,股吧)步入收官阶段，一方面是注入的复合肥等优质资产已经交割，另一方面则是中国服装将更名为新洋丰。经过艰苦谈判以及一系列的流程之后，年月份，成功实施定向增发收购新洋丰优质资产，新洋丰随之登陆资本市场。资料显示，新洋丰肥业属于中国磷复肥行业龙头企业之主营复合(混)肥磷铵新型肥料等系列产品的制造和销售。公司具有年产磷复合肥万吨能力万吨低品位矿洗选能力，配套生产万吨/年合成氨万吨/年硫酸洋丰复合肥全国销量第之三：看天穿衣没有什么是一成不变的，你要因时而动，否则，市场一变化，你就做不下去了。做生意就像自然界的天气，今天刮一阵东南风明天就敢刮一阵西北风，晴得好好的天，一来云彩就下雨我起初，就是年，在自己单位一个生产资料门市卖化肥。

那时候，农资行业洋丰复合肥全国销量第一还处在计划经济时代，化肥不准个体经营，进货渠道就是县生产资料公司，供销社统一给门点进货，门市部只是卖货。调拨计划洋丰复合肥全国销量第编者按：在竞争激烈的农资市场中，农资企业如何立足？洋丰的发展实践说明，农资企业只有真正为农民着想，加快转变发展方式，在贴近土地与农民需求上下功夫，把农资销售和农资服务真正结合起来，才能抓住广大农民的心，才是企业可持续发展的根本战略。在吉林农安县重庆梁平县河北藁城市，一场场别开生面的科学施肥示范观摩与推介活动，引来无数农民的热情参与。目前黑龙江部分复合肥市场出现货源过剩局面，由于前期市场上货源较为紧缺，黑龙江政府联合其洋丰复合肥全国销量第一各部门，加大对黑龙江地区复合肥以及二铵的供应，所以导致目前市场货源过多，在黑河地区，复合肥市场需求量已经满足，但是每天洋丰复合肥全国销量第一还有多个车皮到站，目前在绥化地区有多个车皮卸不下来，主要是由于仓库已满，铁道部已经给各大复合肥厂家发通知，停止往绥化地区发货。这是一个让“ 洋丰人 ”激动和欣喜的数字，他们靠自己不懈努力和追求，终于超越了同行，赢

得了冠军的奖杯！业内人士都以惊异和羡慕的目光注视洋丰，同时又不得问洋丰凭借什么摘得三连冠？洋丰不就是一个民营企业吗？洋丰的出生不就是乡镇企业吗？洋丰的资本积累不就是靠滚雪球吗？……对这些问题回答都是肯定的。为此，“洋丰”专门成立了质量监督部，其职责就是严把产品质量关，提出了“上道工序是下道工序的顾客”“追求零缺陷”“精益求精，品质一流”等质量理念，年公司通过了版ISO质量管理体系认证，年又取得了版ISO质量体系认证。

在具体的质量管理过程中，一是把好“三关”,原料关半成品关成品关；二是严格“三查”,领导评查班组核查日常检查；三是做好“三追踪”，追踪贮藏情况追踪运输情况追踪监管情况。通过以上举措确保了质量管理体系的正常而有效地运行，使洋丰肥料从原材料进厂开始到产品进入终端销售都处在质量管理体系的框架之内，从而保证了农民买到的都是优质的洋丰肥，这样就进一步增强了农民对洋丰肥料的信任度和购买欲望，为提高洋丰肥料的市场占有率打下了坚实的基础。农民在哪“我”在哪“我”在哪不仅是指“洋丰”的业务员在哪里，更重要的是指“洋丰”的肥料在每个农民的身边。所谓“一批一零”除极个别省份外全部实行县（市）级代理商为一级批发商（洋丰公司在全国所有的县（市）级单位只设一个代理商），对一级批发商的基本要求之就是只能将肥料批发给乡镇（村）的零售网点（这些零售网点也只能是授权区域内的），不能批发给二级批发商。

其次，一级代理商洋丰复合肥全国销量第一还必须是所辖零售网点的配送中心和服务中心，他们不是坐在家里等客上门，而是要及时了解和掌握信息，迅速地交流和传播信息，快速配送和调剂余缺，并要在协助零售网点作好销售计划的同时，做好自身对零售网点的促销和培训计划并付诸实施。洋丰在市场管理上实行的是“经理划片，业务员包点”的制度，个销售分公司分布在全国各地，覆盖了除西藏和台湾外的所有省区，销售公司经理的主要职责是对本公司的业务员进行管理，对一级网络进行维护，制定本公司的促销和管理制度，从而真正起到防范渠道漏水和网络跑鱼的现象发生。

“洋丰”对经销商和农民的服务主要是通过业务员来体现的，要求每个业务员必须牢记营销“二分之一”和“服务没有淡旺季”的理论。“扫”，扫净洋丰肥料袋上的灰尘，让洋丰肥料以崭新的面貌面对顾客；“搬”把洋丰肥料搬到最显眼的位置，让顾客第一眼就能看到洋丰肥料；“摆”将洋丰的宣传资料摆放整齐，让顾客能随手翻阅；“挂”将洋丰的授权证书免检证书横幅等挂好，让顾客的视觉首先受到洋丰品牌的冲击；“谈”和网点经销商谈农民的种植习惯，谈其他厂家的销售价格和销售政策，以便掌握市场情况，采取相应的措施应对。同时，业务员每年洋丰复合肥全国销量第一还要与一级代理商一起召开一次农化会议和零售网点人员的培训会议，通过这些活动进一步将洋丰的品牌和服务植根于农民和经销商的脑海里，通过这些服务真正让洋丰品牌深入到了经销商和农民的心中。

洋丰复合肥全国销量第一

洋丰牌复合肥是“ 国家免检产品 ”，“ 全国消费者满意产品 ”，洋丰人觉得自己有义务向农民宣传介绍名优产品，而且要在全国性的大媒体上做宣传广告才能增强农民对知名品牌的了解和信任。基于此，洋丰瞄准中央和省级电视媒体，大量投放企业品牌形象广告，几年来在中央和全国部分省级电视台共投入宣传费用多万元。为统一洋丰的整体形象，让农民买到放心肥，投入多万元为全国多个批发和零售商设计制作店牌以及对门面进行改造。

当复合肥项目纷纷上马，以致产能过剩，形成恶性竞争的时候，新洋丰就决定实施人有我优人有我特的战略，把市场竞争的主动权牢牢掌控在自己的手里。于是，年，新洋丰肥业和中国农业大学资源与环境学院合作成立“ 中国农大—新洋丰新型肥料研发中心 ”，该中心的主要职责，一是研发新型肥料，二是联手打造全国测土配方施肥示范网络，引导肥料的发展方向，引导中国农民的用肥革命，把企业责任融进国家行动之中。所谓测土配方施肥，就是根据农作物对氮磷钾的各种需求，以及土壤肥力等条件，有针对性地提供不同配比的肥料，精准施肥，既提高肥效，又减少对环境的破坏。四年来，中国农大—新洋丰新型肥料研发中心研发了近多个专用配方肥，研发并推出水?肥有机无机肥缓控释肥和硝硫基复合肥等新型肥料，在个省市自治区建立了个测土配方施肥示范基地，示范效果显着，普遍增产%左右，部分经济作物如山东栖霞的苹果广西宾阳的甘蔗，亩增收达一二千元以上。

年，新洋丰肥业率先成立全国种植大户俱乐部，通过广泛的宣传发动，现已有近千家种植大户（含合作社）入会。新洋丰确定推广这种模式，是基于土地流转中国现代农业发展的大趋势等多种因素，以优惠的价格和优良服务网罗大户，推动配方肥和优质肥料的推广，从而带动小户，让测土配方施肥的星星之火在全国燎原，促进中国现代农业的发展。

不断创新，克难奋进，把企业的命运与中国“ 三农 ”的命运绑在一架战车上，把企业的责任融入国家行动中，洋丰，路漫漫其修远兮！两大培训中心新洋丰肥业实施人才兴企战略计划，分别在北京和荆门建设两大培训基地，以全面系统地培训员工业务员和经销商，为公司的发展提供了更为有力的人才支持。年月日，新洋丰肥业投入资金万元兴建的洋丰（荆门）培训中心正式投入运行，培训中心集办公楼培训学校和酒店于一体，全力打造了一个学习氛围浓厚生活环境舒适娱乐设施健全的培训办公环境。年月日，新洋丰肥业斥巨资打造的洋丰逸居（北京）酒店投入运行，酒店位于丰台区西南四环区1号楼，总建筑面积余平方米，由一主一副两座楼构成，交通十分便利，毗邻南四环西路，距城铁号线00米，可直通颐和园香山长城等着名游览胜地。按四星级标准装修，提供餐饮住宿会议接待培训等服务，具有同时接待至人的会议和培训的能力，是全体荆门人民和洋丰澳特尔经销商在北京的一个温馨的家。

七大生产基地湖北荆门总部生产基地占地面积近亩，主要生产各类复（混）合肥料万吨/年，其中：硫酸钾复合

洋丰复合肥全国销量第一

肥万吨/年高塔复合肥万吨/年尿基复合肥万吨/年BB肥万吨/年磷酸一铵万吨/年。

原文地址：http://jawcrusher.biz/xkj/aDDLYangFengnLBpg.html