

## 确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

## 协同开发新产品 协助客户解难题

今年以来,化销华东在华北地区销售涤纶中空产品1.35万吨,同比增长135%

□张唯佳 谈士锋

今年以来,化销华东加大对华北地区涤纶中空客户服务力度,深入调研走访,充分挖掘市场,开发适销对路新产品,全方位服务客户。截至11月18日,该公司在华北地区销售涤纶中空产品1.35万吨,同比增长135%。

扫市场·协同开发新产品

随着国家建设雄安新区步伐加快,地处核心的容城县着重加快毛绒玩具产业的发展,填充用中空纤维需求快速增长。化销华东牢牢把握这一机遇,联合仪征化纤,针对容城玩具市场进行多次走访和调研,实地了解客户需求。产销双方结合仪征化纤装置现有生产能力和技术力量,在熔体黏度和纤维回弹、卷曲,以及抗静电性等方面下功夫,仅用两个月,先后开发出15D有硅和7D有硅两种系列涤纶中空纤维。两种产品具有良好的通过性和较高的蓬松性,很好地适应容城地区玩具生产设备,满足客户需求。

4月15日,第一车21.5吨仪征化纤15D61毫米有硅中空纤维产品运抵河北容城玩具生产集中地;5月27日,第一车27吨仪征化纤7D32毫米

有硅中空纤维产品运抵河北容城,两种产品均受到客户青睐。化销华东通过定制专属产品,将仪征化纤纤维打入容城、白沟玩具市场,1~10月,累计销售15D有硅系列产品498吨,销售7D有硅系列产品1243吨,均占到一定的市场份额。

办实事·协助客户解难题

“谈经理,最近到的一批产品怎么老是堵管子?工人每次都要手掏清管,玩具填充总是不充实。”“新到的产品感觉不滑啊,我担心发到下游厂家不肯做啊。”“这批货做了,以前的都挺好,怎么这批堵管呢,根本填充不起来……”6月,容城地区玩具生产厂家反映15D61毫米产品填充堵管严重,生产效率大幅下降。

对此,化销华东客户经理谈士锋在接到客户信息后,立即进行整理分析,集中向仪征化纤销售服务区中心反馈。在多次与生产企业和客户沟通交流后,谈士锋两次带领仪征化纤生产技术和服务人员到客户现场开展调查研究,制定产品改进方案,并通过更换油剂、优化上油率等措施,优化产品质量。

“谈经理,10包货昨天到了,今天上午开机,顺畅得很,比上次好多了,质量,并通过开展客户走访,指导客户调整生产工艺,提高下道设备适用性,减少损耗,受到客户的一致肯定。



图为客户经理谈士锋(右)在走访调研客户时,与客户分析纤维性能, 唐风 摄

现在工人都说以后还用中国石化产品,就是让人放心。”小批量产品经客户试用后,反馈良好。自9月起,容城地区客户批量提货,购买该产品超100吨。

今年以来,化销华东在开发新产品的同时,还积极联合生产企业优化产品

域、重点客户服务力度,积极挖掘现有客户潜能,扩大销量,并通过全方位服务,解决重点客户财务需求和产品运输保供问题。

2月,针对外贸厂家出口退税问题,化销华东多次联系协调仪征化纤和扬州税务部门,帮助办理北京地区重点客户下道厂家的退税手续,完成退税。该客户现已成为化销华东忠实客户。

8月,扬州突发疫情导致仪征化纤产品运输困难,化销华东主动协调,保证中空产品及时产出、运输,紧急保供运输123吨客户急需产品,确保了天津汽车吸音棉、保定玩具和珍珠棉、廊坊纺丝棉和硬质棉、唐山服装衬料客户不停产。在扬州疫情最紧张的8月,该公司共向华北地区客户供应中空产品800吨。

下一步,化销华东将继续加大对华北地区市场调研和客户走访力度,收集市场需求变化情况,更好地与企业协同开发新产品,开拓新市场,助力生产企业创造更大的经济效益。

重服务·协调高质量保供

今年以来,化销华东加大重点区

域、重点客户服务力度,积极挖掘现有客户潜能,扩大销量,并通过全方位服务,解决重点客户财务需求和产品运输保供问题。

2月,针对外贸厂家出口退税问题,化销华东多次联系协调仪征化纤和扬州税务部门,帮助办理北京地区重点客户下道厂家的退税手续,完成退税。该客户现已成为化销华东忠实客户。

8月,扬州突发疫情导致仪征化纤产品运输困难,化销华东主动协调,保证中空产品及时产出、运输,紧急保供运输123吨客户急需产品,确保了天津汽车吸音棉、保定玩具和珍珠棉、廊坊纺丝棉和硬质棉、唐山服装衬料客户不停产。在扬州疫情最紧张的8月,该公司共向华北地区客户供应中空产品800吨。

下一步,化销华东将继续加大对华北地区市场调研和客户走访力度,收集市场需求变化情况,更好地与企业协同开发新产品,开拓新市场,助力生产企业创造更大的经济效益。

商道纵横

本报讯 近日,化销华南与南宁市某龙头企业签订550吨线型聚乙烯茂金属新产品订单,成功将聚乙烯茂金属新品打入广西市场,短短一周销售产品1378吨,创效超150万元,受到客户一致好评。

化销华北

助力燕山石化EVA出口东南亚

本报讯 11月4日,满载燕山石化EVA18F20产品的4个集装箱顺利装船运往越南,这是化销华北首次出口EVA光伏背板产品,成功打开了东南亚高附加值产品市场。

EVA18F20是燕山石化新产品,化销华北深挖客户需求,向直供客户重点推广,在得知知名企业在光伏背板膜出口需求后,积极行动,多部门配合,快速签约订单,加急出具EVA产品运输条件鉴定书,保证运输畅通。此外,他们根据出口需要,协调企业为客户定制出口发货包装,迅速完成了EVA产品海外市场开发,打通了EVA出口销售渠道。

下一步,化销华北将继续坚持“基础+高端”的出口方向,携手生产企业深化新产品出口拓市扩销,精准满足客户需求,高质量布局海外市场。

(姚达 杨丹诺 金雪)

化销华南

将聚乙烯茂金属新品打入广西市场

本报讯 近日,化销华南与南宁市某龙头企业签订550吨线型聚乙烯茂金属新产品订单,成功将聚乙烯茂金属新品打入广西市场,短短一周销售产品1378吨,创效超150万元,受到客户一致好评。

茂金属线型低密度聚乙烯新品具有抗穿刺、耐冲击、拉力高和撕裂好等优点,正在逐步取代部分传统制膜包装材料,是未来行业高端制膜包装材料的需求方向。

自该新产品出产后,化销华南充分借助茂湛北一体化优势,深入市场强力推广,积极发挥驻厂属地优势,及时掌握企业新产品生产、质检和出库等情况,细化制定新产品销售方案,挂图作战,并依托前期市场调研信息,专项调查下游客户对新产品需求情况,全面挖掘潜在客户,完善客户服务体系,为新产品的开发和推广开辟新渠道。同时,他们积极与区域广西龙虎制膜企业对接,组建产销研团队抱团营销,结合“一户一家”“一品一策”营销策略,针对性制定合作方案,稳固直销渠道;通过“一单一谈”结算模式、优化配送服务方案、延长产品提货期限及帮助客户优化工艺参数等措施,向客户提供专业服务,确保客户一站式采购全程无忧。

(彭文永 简义东)

高负荷生产保障柴油市场供应

**长城润滑油杯**  
新闻摄影竞赛

巴陵石化“走出去”发展SBC项目

本报讯 记者彭展报道:日前,中国石化批复同意巴陵石化和上海石化按50%:50%股比,共同出资建设年产25万吨苯乙烯类热塑性弹性体(SBC)(金山)项目。这是继1月巴陵石化与海南炼化建设年产17万吨SBC(洋浦)项目后,又一个获批建设的SBC新材料项目,标志着巴陵石化“走出去”发展取得重大进展。

近年来,巴陵石化聚焦建设世界领先化工材料企业发展愿景,明确“立足巴陵发展巴陵,走出巴陵发展巴陵”发展路径,着力做实化工型炼

油和煤气化两个原料基础,做强己内酰胺、合成橡胶(苯乙烯类热塑性弹性体)、环氧树脂三大材料,争做世界领先供应商,做精高附加值化工新材料、氢气新能源,争当中国石化合成材料发展的排头兵。

获

批

复

的

年

产

25

万

吨

苯

乙

烯

类

热

塑

性

弹

性

体

金

山

项

目

总

投

资

28

亿

元

选

址

上

海

上

金

山

区

第

二

工

业

区

采

取

权

的

项

目

通

过

海

欧

盟

认

证

,其

中

S

B

C

树

脂

产

量

36%

同

比

增

长

36%

同

<div data-bbox="634 752 63