

复合肥一体化走访调研市场

5月,复合肥一体化“夏攻”行动在各市场区域纵深推进,相关负责人、职能部门纷纷深入市场,拜访客户,探讨举措,共同推进市场营销工作。

5月14日至16日,走访攀西市场经销商客户,实地查看客户库存,剖析销售难点,并结合近期行情为客户制定备货策略。同时,要求区域销售人员强化服务,协助客户加速库存周转,精准对接市场需求;21日至23日,走访调研云贵市场,与经销商探讨种植户需求变化、竞品态势等方面内容,表示将通过产品创新与差异化服务提升核心竞争力。

5月27日,贸易部新特肥走访四川磷泰集团,围绕氮、磷资源整开发利用展开交流,为公司新特肥液体肥业务发展提供新思路。

5月22日,原料供应部走访什邡、绵竹磷铵市场,与四川宏达、德阳昊华等企业开展交流,了解企业开工率、库存状态、下游需求及磷铵原料成本动态,为夏肥原料采购决策提供依据,有效提升风险管控能力。

(古伟 董兆祥 魏仁金 陈玉军 陈利昌)

中标四川区域车用尿素供应

近日,美丰加蓝市场营销传喜讯,成功中标中石化四川区域车用尾气处理液供应业务。本次中标较去年新增一个品类,预计市场供应量将实现增长。

随着国五、国六排放标准实施,车用尿素市场迎来广阔空间,美丰加蓝车用尿素以优质的品质、完善的售后服务,赢得市场和客户的信任,携手深耕车用尿素供应业务,并不断开发新品,满足不同客户需求,助力环境保护,呵护蓝天碧水。

(何舒啸)

化肥分公司走访尿素市场

为深入了解产品市场情况,精准提升产品质量与服务水平,5月13日,化肥分公司深入德阳、彭州、金堂市场开展实地走访。

调研中,大家通过面对面访谈、现场考察等方式,详细了解美丰尿素在实际应用中的表现,收集客户反馈意见,为后续优化生产工艺、提升产品竞争力积累资料,持续巩固美丰尿素在区域市场的品牌优势。

(吴红梅)

科普及肥知识收获订单

5月25日,复合肥一体化西南市场区域营销人员“夏攻”行动走访绵阳市游仙区天池乡,为初涉种植行业的种粮大户科普用肥知识,推广美丰复合肥,并达成订单10吨。

该大户耕地为“生改土”,种植难度高,对肥料需求特殊,且自身在肥料与种植技术方面知识匮乏。区域营销人员了解情况后,根据种植大户土地实际需求,精准制定配肥方案,全面推介美丰系列复合肥。

此前,该种植大户接触过诸多复合肥厂家,深入了解美丰产品后,毅然选择信任美丰,当即订购10吨美丰系列复合肥。

(肖鑫宇)

市场部走访硝铵同行与客户

5月12日、14日,市场部走访眉山金象和泸天化,并围绕市场部职能职责及硝铵销售业务开展交流,借鉴同类企业管理经验,探索提升市场部职能履行能力的方式方法。

5月中下旬,市场部、科技公司走访硝铵下游客户,了解客户生产经营及市场竞争情况,收集客户意见建议,并拟定贴合市场的销售方案,切实抓好硝铵产品销售。

(庞建)

“美丰好物”视频专栏上线

贴近市场、服务市场,5月27日起,公司视频号、抖音号、微信公众号以及网站等平台,陆续上线“美丰智造、好物推荐”栏目,通过10秒左右的短视频和图文结合的形式,介绍公司各产业板块产品矩阵以及使用领域,助力打好市场营销攻坚战。

在复合肥行业竞争日趋激烈的态势下,技术服务与品牌建设愈发重要。近期,复合肥一体化依托“肥效+服务”模式,打造立体化品牌推广体系,新增《美丰好肥料》《青藤能量站》两大短视频IP,形成覆盖产品展示、技术科普、用户互动的全媒体推广矩阵,直观呈现产品实效,精准触达种植户需求。

(何雪 刘志远)

简讯

5月中下旬,和泽公司井上服务队完成西南油气分公司首口特高压井压力液配液加注施工;完成元陆井压力液配液加注作业,试用的新品水性稠化剂性能优良获得肯定。

(李林)

5月底,复合肥一体化推出9.5KG包装的青藤大量元素水溶肥产品,首批80吨产品将发往市场,助力经济作物水果产品种植。

(冯小全)

5月26日,阆中双瑞充装站新增加注客户1家,预计年销量可增加100吨。

(侯泰旭)

5月22日至23日,美丰加蓝营销和售后团队参加“营销破局、实战赋能”业务技能培训,通过行业案例分析及研讨、实操练习等方式,助力销售技能提升。

(孟媛)

市场

打好蓝天保卫战 绘就绿色新“净”界

——探访车用尿素绿色链条上的四个维度



加蓝公司销售人员杨恩琦向客户介绍美丰车用尿素产品



经销商蔡海中正在为卡车加注美丰加蓝车用尿素产品

维度一 多维布局 深耕市场

美丰加蓝公司全面负责车用尿素产品的运营,涵盖蓝猫版功能型、抗晶卫士、净畅、美丰加蓝等车用尿素水溶液,为各类设备提供高性能、高稳定性的环保动力保障。

此外,美丰加蓝拓展汽车养护领域,推出极畅燃油宝、去油玻璃水、柴油降凝剂、柴油积碳清洁剂等车辅产品,构建功能齐全的产品矩阵,满足不同用户的多元场景需求。

“我们的产品拥有良好的品牌口碑、忠实的客户群体,经销商忠诚度高且合作关系稳固。”谈及公司车用尿素产品市场优势时,北方区域销售人员杨恩琦说到。

在线下营销领域,美丰加蓝因地制宜布局全国市场,销售人员覆盖全国营销网络,深度链接经销商、集团客户及卡友群体,并与中石化、中石油、上汽大通、德邦物流等达成合作,助力品牌在各地市场渗透与拓展。

在网络销售渠道,美丰加蓝拓展拼多多平台和小程序商城两大线上渠道,构建便捷、高效的网络销售体系,实现快速浏览、下单购买,提高用户购物体验。

加蓝公司在品牌推广层面,与中汽兄弟展开深度合作,并依托其营销平台资源,直达卡车群体,通过面对面交流拉近品牌与目标客户距离。

面对市场竞争与行业挑战,美丰加蓝表示,将通过丰富产品序列、拓展渠道市场、加大宣传推广等举措,在存量市场和空白区域开拓增量空间,为改善环境贡献力量。

维度二 品质一流 厂商共赢

成都市新都区G108货运大道上的车辆络绎不绝,重型卡车呼啸而过,一派繁忙景象。5月13日,融媒报道组来到位于货运大道旁的美丰加蓝车用尿素加注站,“好尿素选美丰,拉货更轻松”“天然气为原材料,一体化生产工艺”等字样赫然醒目。

“老蔡,我这边需要加一下车用尿素。”特许经营商蔡海中熟练地旋开一辆重型卡车的尿素箱盖,他一边笑着回应司机的需求,一边握住加注枪。这个被卡友们亲切称为“老蔡”的黝黑汉子,正在忙碌着手里的工作。

除每年的节假日外,“老蔡”的手机始终保持着24小时待机状态,寒

来暑往数载光阴,他的“移动加注车”如同不知疲倦的候鸟,穿梭在物流园区直径5公里范围内的各个角落。

“从2018年到现在,老客户有三四千人。”他翻着手机通讯录里密密麻麻的联系人,眼角笑出深深的纹路。老蔡的“流动驿站”早已成为一张活名片,这些号码背后是卡友们口口相传的品牌信任。

类似“老蔡”这样与卡友紧密联结的线下服务网点,美丰加蓝在全国已布局近40个,而在全国长期合作的一级经销商已达580家。这一数据展现的不仅是客户规模的持续扩容,更是美丰加蓝产品品质与暖心服务的双重口碑。

维度三 便捷加注 卡友信赖

“自从5年前买了车之后,就一直认同美丰加蓝车用尿素品质。”在加注站熟练操作着加注设备的卡友笑着分享。扫码、插枪、加注、结算……整套流程行云流水,全程不到五分钟。

美丰加蓝车用尿素加注站配备“扫码加注、自动找零”的智能连锁加注机,方便卡友全天候使用,加注机

上“增动力、护系统、能省钱、更放心”的标语既点明产品功能,又传递安心承诺,让卡友用得明白、加得放心。

自2020年至今,美丰加蓝在全国各地铺设加注机2600余台,区域覆盖四川、山东、福建、江西、江苏等20多个省市。

“加注机选址通常优先考虑交通枢纽或者物流干线沿线等大量流量区域,下一步将进一步优化网络覆盖,通过加密站点布局,让服务触达更多区域,持续为卡友提供便捷高效的加注体验。”四川区域销售人员杜湖江介绍道。

维度四 产品质量 全链把控

四川美丰车用尿素的核心优势源于先进的研发团队和生产技术,化肥分公司2013年自主研发、自主设计、自主制造,建成国内首套氮氧化物还原剂工业化生产装置,是国内首批通过德国Adblue、CGT和TS16949权威认证的车用尿素生产企业,2016年更以首家满分成绩,通过德国汽车工业协会Adblue复审认证,成为国内车用尿素当之无愧的行业领跑者。

为确保车用尿素产品质量,专设

AdBlue质检中心,严格执行国标GB29518-2013并制定更严苛的内控标准,对“原料-调配-成品-灌装-库存”全流程实施全面检测,每一道工序都经过严格把控和检验,从源头到出厂全方位保障车用尿素品质。

步入AdBlue检测室,ICP电感耦合等离子发射光谱、杜马斯定氮仪、全自动阿贝折射仪等大型精密设备有序排列,对金属离子含量、尿素含量、折光率等指标实施全自动精准测定。

在化肥分公司的两条全自动灌装生产线上,一桶桶柴油车尾气处理液正有序罐装,沿着传送带“排队”运出。仓容空间内,车用尿素成品整齐排列,宛如等待检阅的环保卫士,只待发车指令便将奔赴全国市场。

逐梦十余载,启航新征程。作为环保赛道的坚定奔跑者,四川美丰在车用尿素领域构建起从生产质控到产品营销、从渠道拓展到服务升级的全链条运营体系。未来,将继续深耕车用尿素行业,紧跟国家“双碳”战略和环保发展新趋势,直面市场挑战、拥抱行业机遇,为打赢蓝天保卫战、绘就绿色新“净”界注入更强劲动能。

(王惟宇)

[特写]

一起算好丰收账

5月16日,川中丘陵波浪翻涌,在遂宁市船山区仁里镇,一场覆盖20个试验田块的科学测产引来众人围观。小麦样本被连根拔起,接着整齐排列在路中间,许多农户自发帮忙测量、记录数据。

现场,美丰农化服务团队对四类不同施肥方式的麦田展开了对比测产试验,“与同类产品相比,美丰套餐肥让平均亩产提高15%至20%。”测产结果让现场农户们连连赞叹。

当前,四川各地陆续进入“双抢”期,四川美丰在多地开展自主研发系列产品的田间表现测产试验,经过试验,遂宁、资阳两地小麦增产效果明显,成为科技助农的生动实践。

在仁里镇,麦田里的测产工作忙碌而有序。测产团队针对四类田块各随机选取5个样本,对株高、穗长、千粒重等关键指标进行精准测量,并统计了每平方米的湿小麦重量。

数据显示,施用美丰两款功能性产品的小麦,平均株高比对照提升2%-5%,穗长、千粒重、每平方米湿小麦重量都优于对照10%-20%。在产量方面,预估美丰方案能实现平均亩产1000~1100斤,较当地平均亩产高200~300斤,小麦亩产预计在750斤左右。

“今年的小麦将在5月底采收完成。”种植户刘世明在当地承包了30亩土地,主要种植小麦,作为美丰的6年忠实用户,他经常向美丰农化服务团队请教。“种粮大户往往更关注产量和品质的提升,我们对产品的选择更多趋向性价比和功能性。”

类似的丘陵农业案例也发生在资阳市乐至县。该县土壤保水保肥能力弱,面临增产难问题。部分农户常年使用单一化肥,造成不少地块板结、盐渍化严重。今年,种植户曾大哥的2000多亩麦田却大不一样,如愿实现了丰产丰收。

5月20日,美丰农化服务团队来到了曾大哥的种植基地开展小麦测产试验,从株高、穗长、千粒重以及每平方米湿小麦重量等指标来看,美丰肥表现出彩。

据测产专家预估,曾大哥的麦田里使用优化后的施肥方案能实现平均亩产1033斤,比去年亩产高出228斤。专家介绍,在此次测产过程中,各项指标同比对照高出13%。

曾大哥在现场算起“丰收账”,“在有效降低农户用肥成本的基础上,还能实现增产增收。”他透露,按美丰方案施肥,不仅能有效活化土壤、缓解土壤板结盐渍化问题,还能通过功能性长效产品实现复合肥一次性施肥。在他的带动和推荐下,周边种植户也愿意尝试施用。

一场场用数据说话的“田间课堂”,让优质肥料的优势转化为农户心中的信任。“以前总觉得肥料效果差不多,今天数着麦粒比产量,才发现科技配方就是不一样。”现场观摩的一位种植大户感慨道。

(四川农村日报 常素)

农户的笑脸 丰收的故事

——探寻苏豫大蒜增产增收的密码

小满节气刚过,江苏邳州、河南民权的大蒜主产区迎来收获季,田间地头处处可见农户忙碌的身影。今年,这里的蒜农们靠种蒜实现了增收:田间对比试验发现,施用美丰肥料的大蒜,普遍叶片油绿、蒜头饱满,平均亩产比往年高出约1000斤。近日,融媒报道组走访两地,对话多位种植户和经销商,探寻盐碱地“绿富美”背后的科技力量。

“青秆活熟”保丰收

素有“中国大蒜第一镇”之称的邳州宿羊山镇,大蒜种植面积占耕地的60%。但连年重茬导致的土壤酸化、植株早衰问题长期困扰着农户。

“以前大蒜抽薹后叶子就开始发黄,收获时种子都枯了,蒜头膨大没后劲。”种植户王希田站在自家田垄边说道,“今年用了美丰肥料,你们看这长势多喜人。”顺着他手指的方向望去,连片的大蒜在采收前夕依然青翠挺拔。

经销商提供的对比数据印证了这一变化:王希田使用美丰肥料的大蒜田,亩产干蒜达4000斤,而去年使用其它肥料时,亩产干蒜仅2400斤。更显著的是,今年蒜头直径普遍超过7.5厘米。

种植户刘怀花则用更直观的方式,展示了美丰肥效果。“我家两块地紧挨着,一块用普通的肥,一块用美丰海藻肥。结果美丰肥地块蒜

头产量多了1300斤,因为品相好,商贩收购时每斤还多给2毛钱!”她特意保留了两块地的蒜秆作对比,传统肥地块的蒜秆早已枯黄倒伏,而美丰肥地块的蒜秆依然挺立,徒手就能提起整株植株。

“美丰肥料通过缓释技术和生物活性因子的添加,有效延长养分释放周期,同时活化土壤!”徐州雨禾农资有限公司总经理刘兆祥谈到,大蒜生长后期正是蒜头膨大关键期,此时根系活力下降,传统复合肥往往后劲不足,而美丰肥料中的稳定长效因子、整合态微量元素和生物活性因子,恰好补上了这个营养需求缺口。

盐碱地里“绿富美”

如果说邳州的增产得益于破解了重茬难题,那么在河南民权县,美丰肥料则上演了盐碱地“逆袭”奇迹。地处黄河故道的民权县,土壤pH值常年偏碱性,对大蒜种植构成挑战。但今年,种植户田紧东的蒜田创造了亩产湿蒜5300斤的纪录。

“往年这时候,蒜叶边缘早就焦枯了,现在你看这叶子绿得能滴油!”种植户翟树财蹲在地头,随手掰开一株大蒜,乳白色的根系密布如网。更让他惊喜的是,往年盐碱地常见的“紫斑蒜”,今年减少了七成以上。

在开封祥符区,种植翟向奎的蒜田引来了

同村多人围观。“今年他不知道找了什么‘门路’,大蒜长得真好哩,直让人羡慕。”一位同村种植户说道。

“过去为了追求高产,就多施肥,结果成本上去了,品质和产量却不见增长。”翟向奎算了一笔经济账:使用美丰肥后,商品蒜比例从65%提升到82%,亩增产700到1000斤,每斤收购价高出0.3元。综合算下来,亩均收益增加3000多元。

美丰农资农艺师彭栋蒙指出,美丰化肥在大蒜上的良好表现主要由于以下三方面,一是添加稳定长效因子,能有效减少养分流失,延长肥效,不仅能控氮,还能活磷、解钾,提升肥料利用率;二是含有爆根技术包,可以促进作物根系生长,增强作物的抗逆能力;三是中微量元素,特别添加大蒜所需的硫、锌、硼元素,促进蒜薹膨大,减少蒜头散瓣,提升大蒜品质。

正如民权县种植户刘新峰的话总结:“这肥料就像给大蒜订了份‘营养套餐’,该长叶时供得上劲,该结蒜时收得住脚。”

从黄淮平原到中原腹地,美丰肥料正以看得见的实效,重新定义传统大蒜种植的产量天花板。当科技的力量渗透进每一寸土壤,当农户的笑容映照着油绿的蒜田,这场关于“绿叶与丰收”的故事,正是“美丰肥料,真材实料”的生动注脚。

(曾程)