

Haier



志同道合

共享机遇

-新业态、新模式、新合作

2023/4/6

PLACEHOLDER
PHOTO



未来已来 睿者同行

1、回顾2022

2、十字路口

3、合作优势

- a. 树样板
- b. 锁目标
- c. 找资源
- d. 优产品
- e. 好方案
- f. 深合作

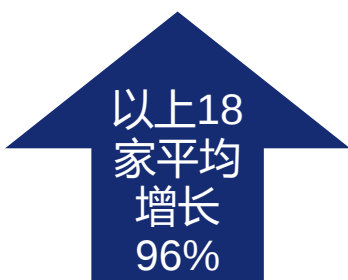
4、合作模式

- a. 分布尚不均匀。
- b. 不拘一格拓渠道。
- c. 商超星级合作
- d. 冷库分级合作。

1、回顾2022

2022 逆势成长典范

25%  18家经销商同比增长

96%  以上18家平均增长96%

冷库

安徽鑫合： 406% 青岛冷链： 529%

济南润特： 71% 上海莱奥： 512%

南宁古得： 49% 上海肯德： 269%

便利店

西安盛雪： 326%

杭州雪润： 133%

沈阳顶峰： 81%

专业店

西安思明： 357% (会员店)

重庆润泰： 57% (折扣店)

天津航凌： 28% (前置仓)

大商超

哈尔滨海晟： 179%

厦门美联科尔曼： 43%

宜昌天歌： 7%

2、十字路口

关键的路口

- a) 多元合作型。
- b) 脚踏实地型。
- c) 若即若离型。
- d) 背道而驰型。
- e) 业务转移型。

商 冷
超 库

- a) CO₂
- b) 食品加工
- c) 物流冷链
- d) 医疗冷库
- e) 合作模式



3、合作优势

合作优势-树样板



业态	样板
冷库	万纬冷链；京东冷链；普洛斯冷链；远洋CO2 成都大运会央厨；益海嘉里油脂线，百卡弗 菜鸟物流中心；振华物流中心
商超连锁	大润发；盒马；盒马奥莱；京东7鲜；华润 河南淘小胖；湖北雅斯；武汉中百
会员店	山姆会员店；盒马X会员店；麦德龙会员店 榆林恒生；河南大张
便利店	罗森；全家；十足；便利蜂 每一天；Today；邻几
专业店	钱大妈；百果园；条马批发部 美团；叮咚买菜

合作优势-定目标

商超



冷库



玉湖冷链



合作优势-找资源

商超

渠道管理部
雷达兵

- 主动出击找项目
- 区域渠道规划
- 报备管理(可跨区)

重点项目部
火箭兵

- 重点项目攻取
- 重点支持五星级合作商

冷库

设计院:

华商设计院 (50%的CO2项目)
杭州建学设计院 (万纬/菜鸟)

协会:

冷链委 制冷学会

压缩机:

卡莱尔
比泽尔

保温:

月仙

合作优势-优产品

商超领先产品

立柜：SS，超低前高

柜台柜：SCU, CGL, SGL

整机：ICF，玲珑，变频冷藏柜，全系列柜台柜

会员店：锦屏系列

CDU：变频，酷泰

机组：大并联，E系列

冷凝器：V型冷凝器，平板（顶吹+侧吹）

冷风机：SO系列，D系列。

平台：远程监控。

冷库产品系列

机组：螺杆机组、双级配搭、CO₂复叠、CO₂跨临界

冷风机：商业型向工业型拓展

电气控制系统：PLC自制方案&强弱电解决方案

远程监控：故障预排除，有效能源管理。

智慧工地：向管理要效益，成本优化管理。

加快迭代以客户需求和技术主导型的产品

合作优势-好方案



步入式+候补式冷库+加工间
双温岛柜+双吸气机组+远程

QHC整体解决方案
天然工质CO₂
全变温冷库

合作优势-冷库深度合作案例



遠洋集團



振华集团
ZHENHUA GROUP



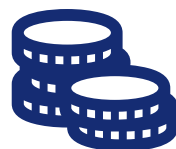
	大型项目	商超物流	电商多业态冷库
客户特点	定位高 品牌高 要求环保 CO2 资质高	客户转型 设计主导 匹配商超运营	变化快速 交期紧张 重视可复制性
合作优势	品牌背书 CO2 解决方案	设计方案能力 商超客户基础	客制化 标准化 快速响应 无忧服务的电商基因

冷库合作案例一（商超业态）



合作背景

- 大型物流配送和食品加工中心
- 经销商长期合作
- 竞品以厂商品牌为主



合作价值

- 技术支持
- 品牌和资质



案例推广：

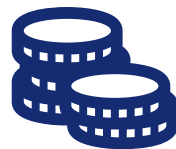
- 整体解决方案
- 支持经销商直投

冷库合作案例二（电商业态）



合作背景

- 电商布局物流
- 能耗高，管控差
- 冷库合作商良好市占基础



合作价值

- 产品技术植入强
- 方案优势明显



案例推广：

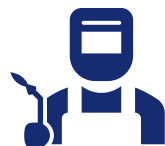
- 提高品牌优势
- 帮助合作商提高赢率

冷库合作案例三（CO₂项目）



合作背景

- 政府及大型企业ESG
- 预制菜及央厨
- 前期方案优势入选



合作价值

- CO₂全流程技术支持
- 设计前置配合技术植入
- 安装调试技术培训



案例推广：

- 市场发展主流
- 减少价格竞争
- 树立低碳的标准解决方案

合作优势-小结

样板

产品

价值

服务

- 冷库
 - CO2
 - 物流
 - 央厨
 - 电商
 - 食品加工
- 商超
 - 全国连锁
 - 地区龙头
 - 会员店
 - 便利店
 - 专业店

- 客户需求为核心, 智慧冷链为导向。
- 协助精细化改善。
- 协助新品开发
 - 经销商代表评审。
 - 策划公司代表评审。
 - 客户代表评审。

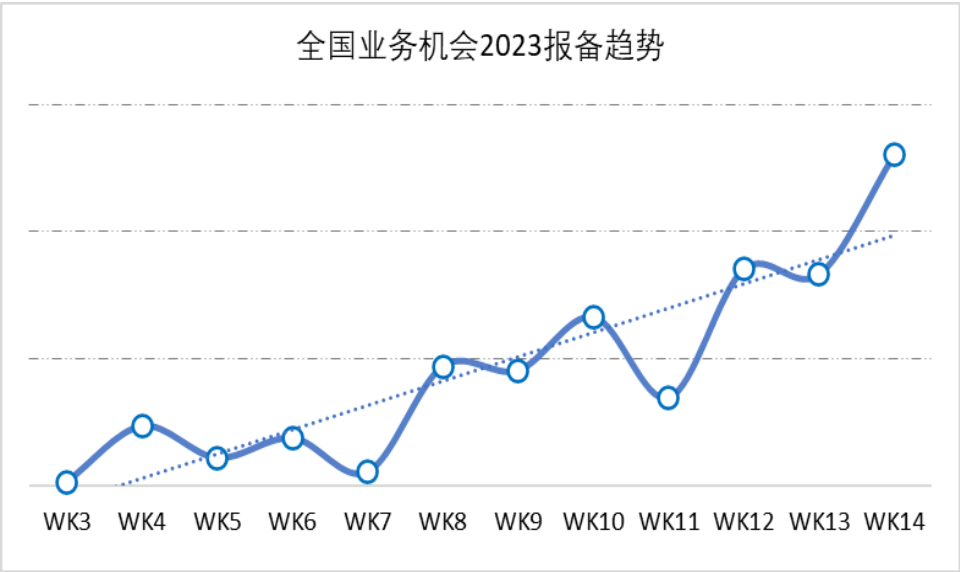
- 解决用户需求的定制化方案。
- 五星级及金牌的特殊返利。
- 具有以点带面样板效应项目的全方位支持。

- 售前:
 - 找项目。
 - 懂技术。
 - 好方案。
- 售中:
 - 价值营销。
 - 差异化方案。
 - 智慧工地。
- 售后:
 - 远程监控。
 - 高效跟踪小程序。

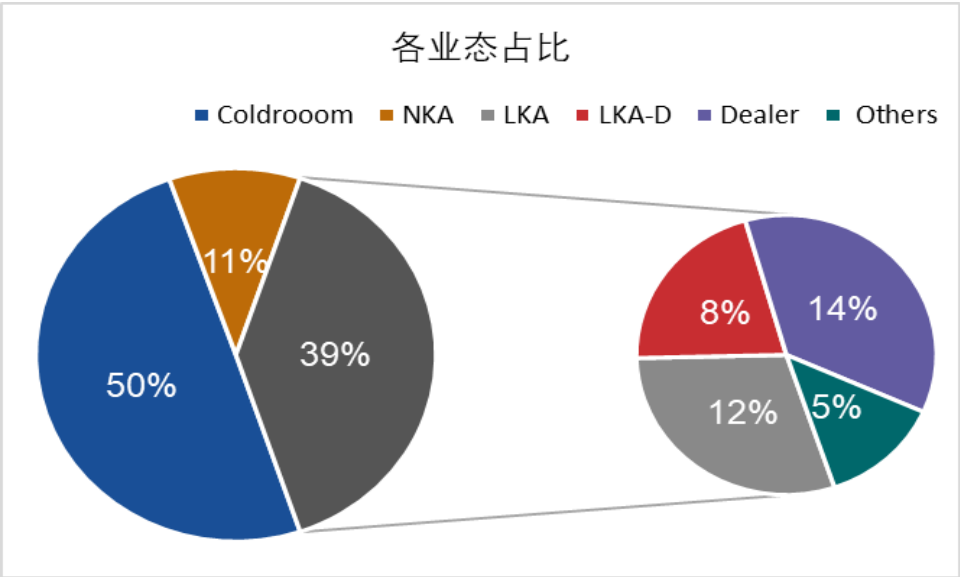
4、合作模式

未来已来，销售业务机会2023年报备趋势

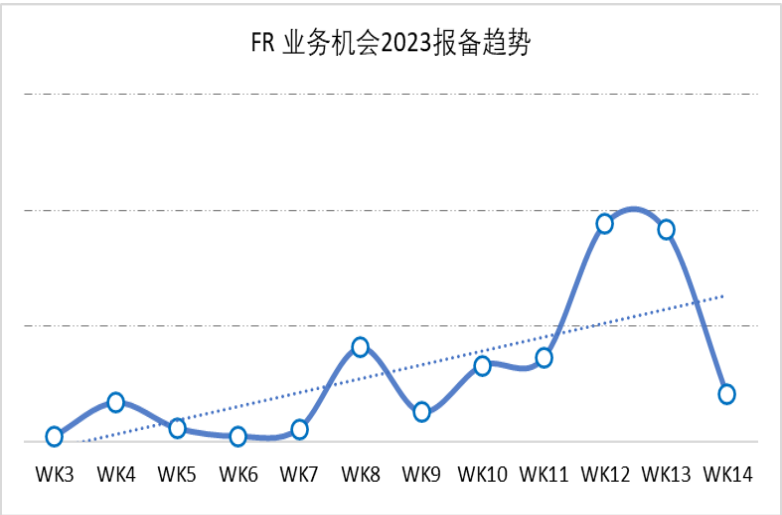
全国业务机会2023报备趋势



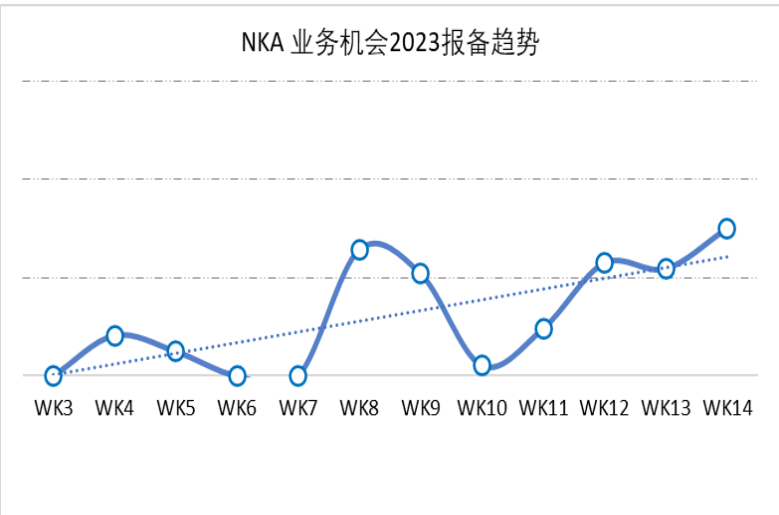
各业态占比



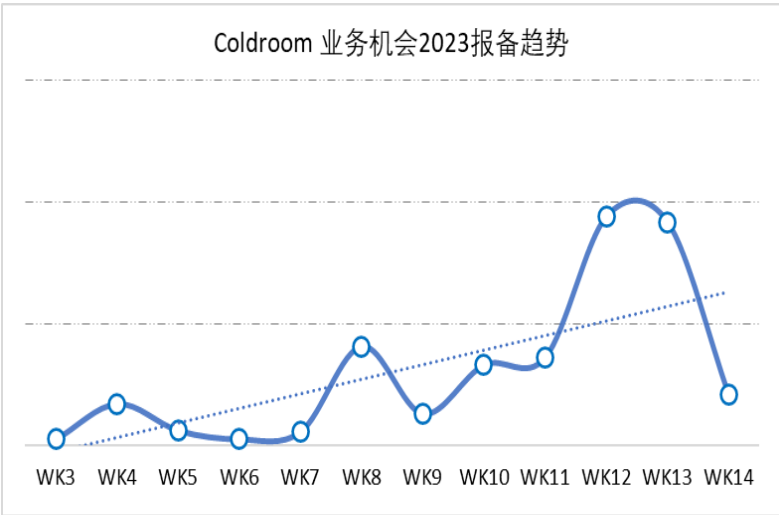
FR 业务机会2023报备趋势



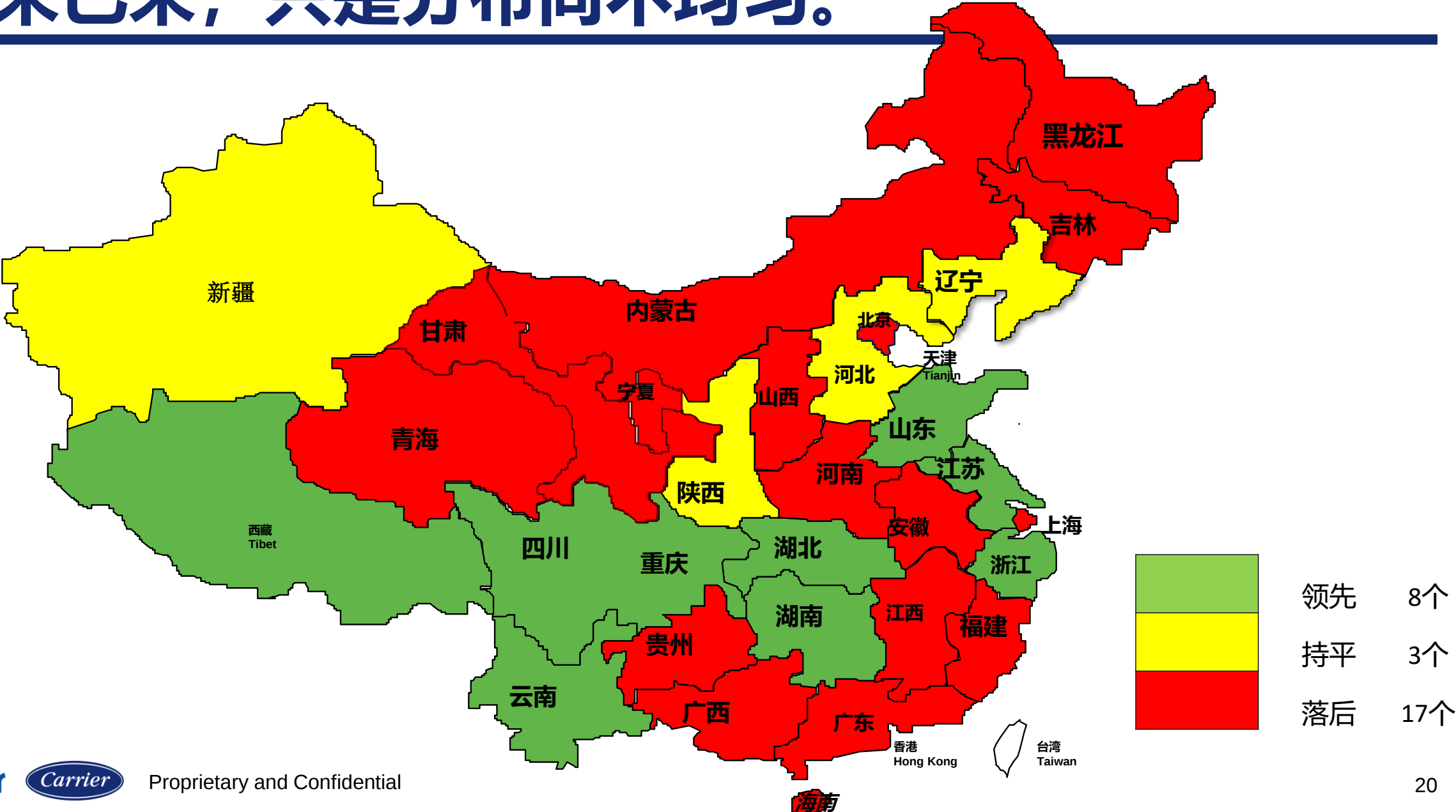
NKA 业务机会2023报备趋势



Coldroom 业务机会2023报备趋势



未来已来，只是分布尚不均匀。



不拘一格拓渠道

冷库

- 传统商超转型单位。
- 商业空调渠道。
- 其他合作商。

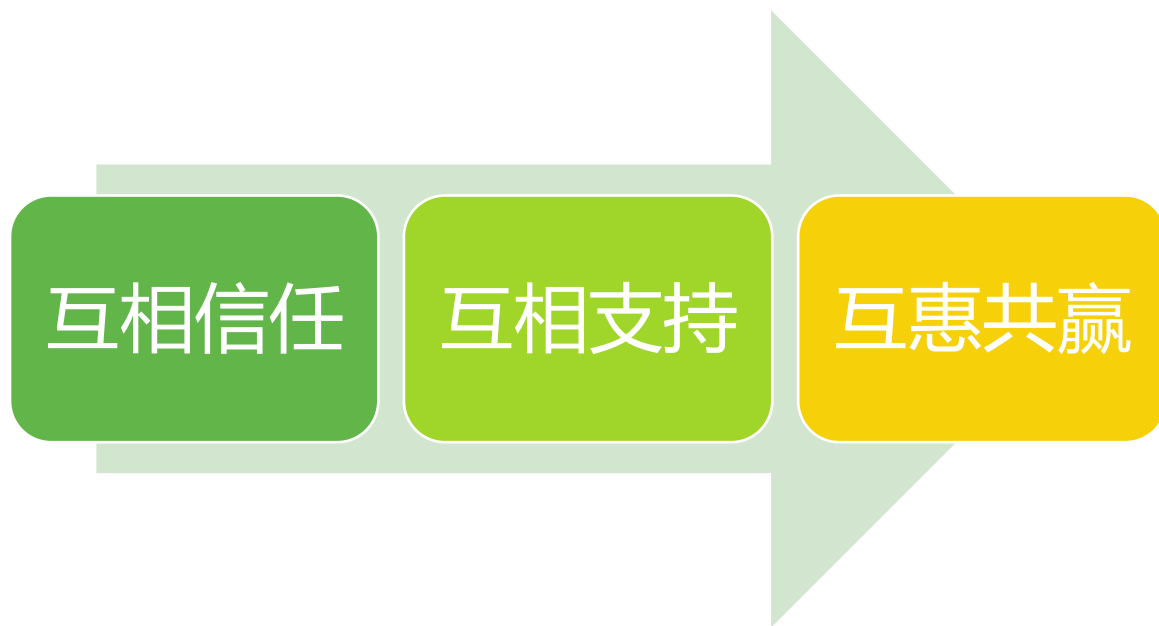
商超

- ❖ 红黄区域将新增商超渠道。
- ❖ 按时间周期考核红黄区域的渠道，无起色的淘汰。

专业店

- 电商，及电商冷库。
- 生鲜连锁专业店。
- 特殊产品批发渠道。

未来已来，睿者同行。



$$1 + 1 > 2$$





THANKS