



市场研讨

中联农机召开 2025 年烘干机市场研讨会

□ 中联农机公司 张政

近日，中联农机 2025 烘干机市场研讨会在安徽芜湖召开。农机营销总公司总经理苏敏、常务副总经理张翅，中联农机公司联席总经理霍晓峰、郭岗，农机研产销等相关负责人参加会议。

会议就烘干机产品技术准备、生产计划、产能准备、质量服务准备和市场需求、营销策略、商务政策及渠道开发等进行了专题分析研讨，就攻克产销难点痛点、改善业务流程、提升整体

效率等达成共识。

会议要求烘干机业务链条要以目标为驱动，步调一致、协同发力。各相关责任单位要切实做好全员助力营销、完善产品交付和服务保障等工作，坚决完成烘

干机 2025 年目标任务。公司农机板块要进一步畅通研产销协同、加速产品迭代升级、做好预算成本控制，提升客户和渠道信心，为烘干机业务未来发展奠定坚实基础。

中联重科云南营销航空港入驻仪式举行

□ 营运管理部 胡静

3 月 7 日，中联重科西南地区首个二级营销航空港——云南营销航空港入驻仪式举行。云南营销航空港入驻，标志着中联重科在西南市场的战略布局迈出了重要一步，更展现了“幸福航空港”的独特魅力，吸引了行业内外广泛关注。

中联重科营运管理部部长助理史伟志、各事业部云南省区域负责人、销服团队精英骨干，以及 10 余家行业大客户代表齐聚一堂，共同见证中联重科在西南市场布局这一重要的里程碑时刻。

史伟志指出，当下国际形势复杂多变，国内市场也处于深度调整期，但中联重科始终坚定不移地走高质量发展之路。公司通过积极拓展多元化业务版图，加速国际化战略布局，持续释放强劲发展动能。在巩固和壮大传统



中联重科云南营销航空港入驻剪彩。 刘君利 摄

优势主业的同时，全力投入新质生产力的培育与发展。云南营销航空港的启用，是公司优化国内营销网络、顺应行业变革的重要举措，体现了公司对市场变化的

敏锐洞察和精准把握。他还特别提到，云南营销航空港将打造“幸福航空港”文化，为员工提供更舒适的工作环境、更完善的职业发展支持，让每一位员工都能

在这里找到归属感和幸福感。

昆明智起吊装设备租赁有限公司董事长首仁望作为客户代表，在仪式上分享了自己的感悟。他对中联重科三十余年的辉煌发展历程表达了崇高敬意，高度赞扬了中联重科在技术创新和产品研发方面的卓越成就。他表示，与中联重科携手共进是推动行业向智能化、数字化、高端化、绿色化发展的必然选择，并期待以此次入驻仪式为新起点，进一步深化合作。

作为云南营销航空港组织策划者之一，混凝土机械公司云南省片总经理陈磊表示，云南营销航空港的落地，不仅带来了焕然一新的工作环境，实现了公司各事业部的融聚，还为客户提供主机、金融、售后、备件等一站式服务和解决方案，惠及广大客户群体。

庞业多：以客户为中心，开拓越南混动矿卡市场的先锋

□ 土方机械公司 袁帅

“把没希望胜出的仗打赢，唯有如此，我们才能创造属于自己的机遇！”这是土方机械公司海外商务经理庞业多的座右铭。

在越南这片充满机遇与挑战的土地上，他以无畏的勇气和坚定的决心，不断用实际行动诠释着这一信念，书写着混动矿卡市场开拓的传奇。面对复杂多变的市场环境和客户需求，庞业多不仅没有被困难所吓倒，反而以更加坚定的步伐，一步步走向成功。

近年来，越南某集团为了提升矿山的开采效率和安全性，宣布从 2023 年起逐步淘汰载重 90 吨以下的矿卡，这一政策对于矿山机械行业来说，无疑是一次巨大的变革。同时，客户所使用的矿卡均出现了一些问题，急需寻找新的替代产品。庞业多迅速地把握住这一市场契机。

然而，当庞业多试图将中联重科矿卡引入越南市场时，却遇到了重重困难：客户从未听说过中联重科品牌矿卡，已经铺货到



庞业多(右二)与客户交流合影。 庞业多 供图

越南的两台矿卡也因达不到载重要求而登检失败，唯一符合要求的 ZT160HEV 混动矿卡刚进入国际市场不足 1 个月。这些困难让庞业多的市场开拓之路充满了挑战。

面对困境，庞业多没有退缩。他利用自己的越南语优势，深入挖掘客户需求。他发现，ZT160HEV 型矿卡虽然性能优

越，但要顺利进入越南市场仍需进行适应性改进。于是，他迅速与公司技术团队协调，针对客户的痛点需求进行了定制化的改进。经过多次沟通和协调，ZT160HEV 型矿卡设计更加贴近客户的实际需求，也赢得了客户的信任，并与中联重科签订了混动矿卡订单。

但是，订单的签订并不意味着

一切顺利，外部危机和内部困难接踵而至。由于中国品牌矿卡生产交期快、价格成本低等优势严重威胁了当地其他品牌的利益格局，越南某集团内部甚至发文禁用中国品牌矿卡。同时，新品生产周期长等内部困难也让订单的执行充满了不确定性。面对这些挑战，庞业多没有放弃，他持续深挖客户需求，针对试用机型的现场反馈进行了产品升级，使得中联矿卡逐步在矿山行业站稳了脚跟。他还积极协调服务，建立起配件和服务的快速响应机制，在客户需要时能够及时提供帮助和支持。

最终，庞业多凭借其不懈的努力和对客户需求的深刻理解，成功将中联重科矿卡产品引入越南某公司。这不仅在混动矿卡市场开辟了新的道路，更为中联重科在越南乃至东南亚市场的拓展奠定了坚实基础。这一里程碑式的成就，标志着中联重科矿卡产品在国际市场上的又一次重大突破。

AI 赋能客服新未来：DeepSeek 助力工作效率倍增

□ 营运管理部 李利丽

当 AI 遇见客服，会产生怎样的化学反应？3 月 3 日，营运管理部组织了一场别开生面的 AI 工具应用培训，开启了客户服务智能化的新篇章。

在这场主题为《客服职场 AI 应用——DeepSeek 让效率爆炸式提升》的专项培训中，30 余名客服精英齐聚一堂，通过“线上+线下”的创新学习模式，解锁了 AI 技术在客户服务领域的无限可能。这不仅是一次技能培训，更是一场认知的全面升级。

“AI 工具的运用，将彻底改变我们的工作方式！”营运管理部部长助理史伟志强调，掌握 DeepSeek 等 AI 工具，不仅是提升效率的途径，更是赢得未来竞争的关键。

培训现场，讲师深入浅出地演示了 DeepSeek、Kimi、豆包、通义千问等 AI 工具的神奇魅力：只需输入简单的提示词，就能自动生成专业的客户服务话术；面对复杂的数据处理，AI 也能轻松搞定；更令人惊叹的是，它还能制作出惟妙惟肖的数字人视频，让服务更加生动有趣。

一位拥有十年客户服务经验的老员工兴奋地分享道：“以前整理话术要花大半天时间，现在用 DeepSeek 几分钟就能搞定！它不仅能提供标准话术，还能根据不同客户的特点进行个性化调整，真是太神奇了！”

据评估，经过此次培训，参训人员的工作效率将平均提升 40% 以上。一位线上参与的同事感叹：“这不仅仅是一个工具的使用，更是一场思维方式的革新！”

中联农机公司芜湖事业部 2025 年服务工程师技能提升夜校开班

□ 中联农机公司 闫永胜

日前，中联农机公司芜湖事业部在车间举行 2025 年服务工程师技能提升夜校开班仪式。

据了解，开办本次夜校旨在落实产服一体化管理策略，充分利用业余时间培育一支掌握产品知识、实操技能、客户沟通能力的优秀服务团队，以差异化竞争优势进一步铸造王牌产品。

夜校采用“工学交替、实操与理论相结合”的模式，内容涵盖多个系统部件拆装和服务相关知识，采用拆装讲解、案例分析、模拟演练等相结合的方式重点开展实操技能提升，确保参训人员全面掌握服务技能，最终组建一支 600 人以上的精英服务队伍。

参训学员纷纷表示，将坚定落实“四精”“四劲”“四个极致”的工作要求，认真贯彻公司“521”服务理念，以更专业的服务满足市场需求，打赢 2025 年王牌产品服务仗。