

亚东集团2019年度营销会议顺利召开

金秋九月，是收获的季节，亚东集团在风景秀丽的昆山迎来了2019年度集团营销会议。会议围绕“机制、创新、产品、落地”的方针，围绕市场分析、产品建设、业务开拓、队伍建设等营销目标和重点工作，为各营销人员了解市场、了解亚东、聚焦细分市场精准营销，推介亚东产品提供营销支持。与会的集团领导、集团境内外各经营单位主要负责人与营销人员共同探讨亚东的营销发展之路。

9月26日上午会议于昆山新港湾大酒店隆重开幕。

会议伊始，王红董事长做了开幕致辞，今年正值亚东成立25周年，大家风雨同舟，一路走来，取得了今年的成绩和市场地位，是来之不易的。如今，在竞争激烈的市场环境和中美贸易战的交织下，亚东全体同仁要心手相连，砥砺前行，在新一届领导班子带领下，将这艘承载网



络力量、民族力量、情感力量的亚东之舟乘风破浪，驶出一条属于我们亚东特色的航道。

会上，王程副总作了《2018-2019年亚东集团营销报告》，让各经营单

位更清晰了解到集团的各项营销指标及完成情况。



会议针对集团的产品打造进行了六大议题的报告和探讨。在互联网营销创新模式的议题中，连云港亚东总经理郁建新、市场部经理夏月介绍了互联网新货代、新思维、新营销并对“亚东在线”线上线下营销、运营机制进行了探索。针对厂内物流，广州亚东刘海华和张赞春介绍了制造业厂内物流项目发展计划及案例分享。在周转器具物流产品的打造

方面，中天亚东沈琦、天津亚东副总李媛媛进行了亚东集团周转器具物流平台建设和马勒周转箱项目营销、运营案例分享。对于武汉港亚综保区项目，港亚公司副总胡军、武汉亚东张朋介绍了武汉港亚综保区项目产品打造和其延伸服务和对亚东网络的影响。而针对于如何利用亚东集团在东南亚及美国的网络优势，整合运力、运量，打造亚东集团的竞争优势的议题，新加坡亚东总经理Lawrence和芝加哥亚东总经理David分别作了题为亚东集团在东南亚和美国布局和发展计划的报告，同时新加坡亚东销售经理Joenes、马来西亚总经理Kevin、亚东朗升越南公司销售



经理阮氏幸、山东亚东总经理王俊峰、日本亚东总经理何昆、洛杉矶亚东总经理Kathy、加拿大亚东总经理许长林分别对新加坡亚东、马来西亚亚东、越南亚东、缅甸亚东、日本亚东、洛杉矶亚东和加拿大亚东的情况进行了介绍。



最后各经营单位关心的新营销人员发展计划议题，亚东朗升经过两期营销人员培训的实践，带来了丰富的经验分享，亚东朗升副总雷卫良作了题为营销《新客户项目》推进计划的报告，亚东朗升人力资源总监

翟琼、销售经理张孙、副总刘宏分别介绍了新销售招募及销售培训建立与实施、销售过程管理和营销营运协同管理，该议题的分享反响非凡，与会人员受益匪浅。围绕如何打造亚东产品的竞争力，会议还安排了针对于各议题的一对多讨论，境内外公司一起集思广益、共同探讨集团未来在海外的布局和各类产品的建设。

本次会议，天津亚东总经理赵辉还带来了与政府海关联手创新思维打造的水果进口产品，为天津口岸的水果进口打开了一扇窗，也为亚东带来了更多的商机。广州亚东总经理朱森林结合与亚东朗升之间的联合营销案例，对亚东网络新合作机制进行了探讨，为各经营单位展现了联合营销的成果并强调了联合营销和运营机制的重要性。连云港亚东陈远征介绍了亚东集团国际铁路平台，让大家进一步加深了对国际铁路运输的理解。亚东朗升伍林进行了风电物流项目实操的分享，为大家展示了亚东朗升在风电物流上

的运营能力和经验。同时，会议还增加了提问环节，营销人员针对于营销过程中遇到的最大困难及需要集团提供的支持和帮助等问题，提出了各自的需求。经营单位的负责人也提了关于企业的创新、核心竞争力的打造、关务平台的建设、各类资源的共享等问题，集团领导层非常重视，并在会议上对共性的问题做出了统一的答复，会后也将加紧落实对企业和营销发展最为有利的工作。



亚东集团2019年营销会议经过了近三天的热烈讨论，于9月28日中午圆满落幕。很多亚东经营单位负责人都表示这次会议议题集中、立意高远、目标清晰，大家都在思考着如何营销，深化产品，思考如何增加各自平台的综合口岸物流功能。集中讨论也碰撞出了商机，特别是境内公司与东南亚境外新站点之间的联动，各单位互相分享经验，总结得失。

热烈祝贺亚东集团2019年度营销会议隆重召开

2019.9.26 中国·昆山



我们坚信以此次会议为契机，在集团领导班子的带领下、在集团上下的齐心努力下，亚东打造的综合口岸物流转型战略目标能够早日实现，亚东的明天也一定将更加辉煌！

亚东国际物流集团有限公司

上海亚东国际货运有限公司

二〇一九年九月三十日