



# 陈刚： 扎根南昌十余年 成就森歌新品牌

叶倩

2000年,他到江西南昌创业,2002年森歌品牌创立之初正式代理森歌集成灶,至今已有十多年了。在陈刚的带领下,森歌这个新品牌,集成灶这个新产品,在南昌从陌生到现在的有口皆碑。同时年轻有为的陈刚,更是树立了南昌森歌良好的品牌形象。

2003年,陈刚正式成立南昌市新建县万事兴厨具贸易商行,并于2009年成立南昌森歌贸易发展有限公司,公司主营浙江品牌电器产品(森歌、万事兴、爱尔卡、米特拉)在江西省的销售推广及维护。

陈刚之所以选择森歌也是有原因的:“我与森歌之间的缘分可以说是源远流长。森歌品牌经营产品的理念是‘打造百年企业,树立行业品牌’,同时这样一个宗旨也是整个公司的理念。真正打动我的是四个字——‘百年企业’,正是因为这四个字,我选择了森歌品牌。‘百年企业,百年品牌’表面上只是简简单单八个字,但事实上包含的意义却远不止这些。这八个字包含着产品质量以及企业文化,首先代表着森歌企业将以产品质量作为支撑,还表示着森歌企业应该承担的社会责任。只有在方方面面的基础上都做到了,才能与这八个字相匹配,而森歌企业的长远目标以及强烈的社会责任感与我个人的选择是完全吻合的。”

在代理森歌品牌的这十几年,陈刚认为:“朝着共同的目标,大家齐心协力,森歌企业这条大船才能走得更远。”他虔诚地追随森歌企业的步伐,将南昌公司与森歌浙江总公司比作一条船上的同伴,并且在汶川地震、雅安地震等国内重大灾难事件发生之时,森歌企业凭借企业实力不遗余力地承担社会责任。

陈刚代理森歌十年,扎根南昌十年。与其他速成品牌不一样,森歌品牌销售给客户的不仅仅只是商品,同时给予客户的是一个品牌、一种服务以及一个承诺。森歌企业坚信,要发展好品牌,必须有过硬的质量、美观的外观以及优质的服务。森歌品牌在集成灶行业,在南昌甚至在全国都需一步一个脚印,实打实做好。

公司的成功也离不开机遇,陈刚表示,南昌消费层次差异化,虽处在发展中,但有实力的消费群体大有人在。另外,南昌集成灶消费市场需花费大量人力、物力才能改变消费者习惯。这种地区消费特色对于经销商而言,踏实做好品牌,无疑可以带来市场利好。

从公司成立至今,森歌公司在南昌终端市场高调推广森歌集成灶品牌,参加几十场展会,在行业里展会面积领先,装修阵容强大。经过陈刚的推广,南昌建材大小市场分布着森歌集成灶销售点,并具有一定规模,森歌集成灶已成为南昌集成灶市场的领军品牌。同时对集成灶的整体行业市场的推广也作出了重大贡献,公司销售产值从当初的200万元发展到2013年3000多万元。陈刚表示,品牌在一个地方要萌生成知名品牌,要生存并发展下去,必须做大宣传,转化成南昌一个标杆品牌。

2013年初,响应浙商回归号召,陈刚所创办的南昌森歌公司出资1000万元成立浙江鼎威品牌厨电产品。2014年在鼎威品牌初成规模之际,为了提高品牌的整体实力,投入1000万元新成立浙江精谷电器有限公司,专业生产及研发国内高端集成灶产品。

2015年以南昌森歌贸易发展有限公司为龙头,以浙江鼎威电器有限公司及浙江精谷电器有限公司为市场先锋,力争全公司年产值达1.5亿元以上。



陈刚,浙江嵊州人,南昌森歌贸易发展有限公司总经理。

