

# “统一行 同路赢”壳牌统一2013年经销商大会盛大召开

## 柴机油新一代油压王CH-4上市、汽机油新合能产品亮相及“合能俱乐部”项目启动



“统一行 同路赢”壳牌统一2013年经销商大会于2013年7月9日在青岛盛大开幕,来自全国数百名经销商代表和众多媒体记者参与了此次盛会。适逢企业成立20周年,壳牌统一(北京)石油化工有限公司总经理陈翠薇女士在会上回顾了企业20年的成长历程,分析了企业目前的发展现状及挑战,并对未来的战略进行规划和展望。同时,壳牌统一借本次经销商大会推出了柴机油旗舰产品——新一代油压王CH-4及新合能产品。

陈翠薇女士表示:“经销商是壳牌统一的生意伙伴,经销商业务的健康持续增长是企业成功的秘方,我们希望通过此次大会与经销商伙伴更好地沟通,使其能更深入地了解我们的产品以及我们对经销商的支持计划,进而实现经销商伙伴与壳牌统一的共同成长。今年对壳牌统一来说是特殊的年份,20岁的生日让我们感到骄傲、责任重大,希望把壳牌统一的企业基因坚定地传承下去,与经销商伙伴一起创造更多辉煌!”

### 柴、汽机油新品亮相 “凤凰战略”稳步推进

壳牌统一旗下柴机油产品线新一代油压王在此次大会上亮相并正式上市。汽机油的新合能产品在会上进行了发布,“合能俱乐部”项目也正式启动。据了解,两个新品系列均为壳牌统一倾力打造,将在2013年作为核心产品继续发力润滑油市场,以完成“凤凰战略”第二个年度目标。

作为“凤凰战略”五年规划的重要组成部分,新一代油压王是壳牌统一在柴机油市场的重要战略产品。柴机油是壳牌统一的强势领域,经



壳牌统一(北京)石油化工有限公司  
总经理 陈翠薇女士



壳牌统一(北京)石油化工有限公司  
战略及市场副总经理 高子钊先生

过多年积累,壳牌统一人对本土柴机油消费者需求有着深入、独到的洞察,新一代油压王产品正是在这些洞察基础上的产物。中国幅员辽阔,路况多变,在路上日夜行驶的重负荷车辆经受过温差大、连续爬坡等严峻考验。全新升级的新一代油压王产品从机油压力更高、高温粘度更好、油压持久性更强三个方面提升油压稳定性,面对严苛路况油压始终稳定,具有更强的重载保护和更长的换油里程。

合成油产品在欧美发达地区已经成为被普遍接受的汽机油品类,在中国由于市场成熟度、价格、消费习惯等因素影响,还没有得到大量普及。壳牌统一基于其战略性的思维和全球视角,一直以来努力推动合成润滑油在中国市场的发展,合能已经成为壳牌统一撬动中国汽机油市场的明星产品。此次大会上发布的基于“UP+优能”技术的合能新品,利用其在清静分散性、抗氧化性、抗剪切性、流动性及粘度稳定性等方面的技术优势,将为消费者带来澎湃的动力和更顺畅安静的驾驶体验,而同时更加节能环保。

作为一家长期服务于中国本土市场的专业润滑油制造商,壳牌统一专注于符合中国用户需求的润滑油的研发和生产,在汽车用油、摩托车用油、工业用油、工程机械用油及润滑脂、刹车油、不冻液、汽车护理品等众多石油化工领域为中国用户提供专业、高效、优异的润滑及养护方案。

### “经销商价值主张”成就双赢成长

本次大会上,壳牌统一领导层与经销商沟通未来的市场推广战略,并组织了深入的经销商话题讨论。据了解,以助力经销商发展为目的的经销商价值主张将在2013年持续开展,进一步帮助经销商提高业务能力。陈翠薇女士在会上表示:“‘统一行 同路赢’是今年的主题,也寄托了统一对未来的希望。经销商是壳牌统一的合作伙伴,我们相信,专注于双方长期关系的建立和发展对经销商和对壳牌统一是互利共赢的。”

经销商价值主张是壳牌统一长期重视并认真执行的重要计划,为所有的经销商和终端提供最大可能的帮助,实现自身和经销商的共同成长。目前壳牌统一设有北京、咸阳、无锡三个工厂,年综合生产能力达60万吨,是目前中国最大的润滑油专业制造商之一。统一润滑油在全国31个省市区所有的地级市场均设有直供经销网点,为客户提供快捷便利的服务。M