编者按：

近日，我省新增家电下乡产品(电动自行车)生产企业及准入产品项目招标。通过公开招标、评标，最终确定了30家生产企业(每个中标企业中标准入型号不超过10个)产品为我省家电下乡补贴品种。除了一些国内大品牌以外，省内也有众多的品牌参与了投标，而大陆行凭借优异的产品性能和完善的城乡服务网络脱颖而出顺利中标。

作为首次投标的大陆行电动车为何能够从如此激烈的竞争中胜出，他们究竟有怎样秘诀呢？带着这个问题，我们来到了位于合肥市南一环的大陆行电动车总部，通过对大陆行的了解，揭开了安徽最早销售电动车企业的成功秘诀。

大陆行电动车下乡 惠及江淮千万农民兄弟

——写在大陆行电动车下乡工作启动之时



大陆行商城



电动车下乡动员会

A▲家电下乡 大陆行先行

为充分发挥家电下乡惠农强农、拉动消费、带动生产的作用，国务院第91次常务会议决定在家电下乡补贴范围中又加入新产品。日后在河北、山西、江苏、安徽、江西、山东、河南、湖北、云南、陕西十个省将实行电动车下乡补贴政策，乡镇消费者购买最高可享受260元的补贴。而具体享有补贴的电动车品牌及型号将通过公开招标来确定。

2010年5月，安徽电动车下乡招标工作正式启动，大陆行电动车在本次“家电下乡”中脱颖而出，顺利中标。此次招标体现了国家多项家电下乡新政策，不仅每类产品招标型号大幅度增加，而且产品的最高限价也有所提高，最高补贴每辆电动车可达260元。此外，补贴程序更加人性化，化繁为简。当然评标内容趋严也是本次家电下乡的显著特点，安徽省对于评标企业的资格认定及产品、服务等方面有严格的审查。

合肥大陆行电动车有限公司自1999年4月成立的第一天起，在董事长陆体才一班人带领下，历经十一年的顽强拼搏，公司已在安庆、阜阳、淮北等地设立了连锁子公司，在全省有百余个销售及维修加盟连锁店，覆盖全省市县及众多乡村。在合肥拥有商贸城、科技城、批发城、长江西路店、蒙城路店及大润发店等六大直营店。2007年公司在合肥成立了全资子公司——合肥国轩电动车有限公司，作为大陆行公司在合肥的生产基地，专门生产销售大陆行牌电动自行车，大陆行公司目前已成为一家专业从事电动车生产、零售、批发、维修、培训等业务于一体的大型专业连锁企业。多年来大陆行在电动车行业取得了辉煌的业绩，销量一直稳居省内电动车行业前列。

B▲环保低碳 技术更领先

作为环保节能的新型交通工具，电动车在短短的十余年里得到了突飞猛进的发展，从无到有，如雨后春笋般在全国各地兴起。从2008年下半年开始，合肥电动车市场也跟全国的大行情一样。烽火四起，硝烟弥漫，竞争空前激烈。在风起云涌、变幻莫测的市场大潮中，经销商使出浑身解数，上演了一场又一场的“诸侯争霸”的圈地运动。进入2009年以来，合肥市区电动车市场掀起“价格大战”。

在电动车行业低水平竞争日益加重、整车利润日渐低迷的今天，每一个厂家渴望能拥有一个独一无二、区别于竞争者的技术。

大陆行电动车在技术上不断改进吸收，公司先后与国内著名的电动车配件企业结成战略合作伙伴关系，将全国乃至全世界最新、最先进的技术注入大陆行牌电动自行车产品中。早在几年前，大陆行就已经开始着手与高校等多家科研机构联手开发一些新技术，并且已经取得了实质性的突破。如锌空电池技术，自充电和断电保护技术以及充电器、电机和遥控器的防水技术等。目前这些技术广泛被应用在大陆行生产的各个系列的电动车上，一流的技术打造了大陆行电动车的一流品质。

目前公司年生产能力超过30万台的规模，产品涵盖豪华款电动车、简易款电动车、电动三轮车、电动车特种车辆等各个领域。公司现有员工近200名，公司拥有强大的高科技人才队伍，拥有全国一流的科研顾问团队：何祚庥，大陆行公司终生名誉顾问，中科院“两栖院士”；马贵龙，清华大学教授，中自协首席电动车专家，被誉为“中国电动车第一人”；徐献芝，中科大副教授，中科大流体力学博士，主要研究方向是燃料电池系统的流体控制技术。雄厚的研发实力与优秀的营销团队。凭借多年的市场积累，大陆行公司拥有遍布全省销售和服务网络。正是这些得天独厚的条件让大陆行品牌能够在激烈的家电下乡投标中胜出。

产品质量是企业的生命也许每个企业都挂在嘴边，但其怎样去确保产品质量并通过怎样的体制来检验才是关键。大陆行公司长期以来，将“品质就是企业的生命”的理念贯穿每一个工作岗位与生产环节，从设计到制造所有的细节都力求做到精益求精，目标是让客户用合理的价钱享用最优质的产品，不论在产品的原材料采购、制作工艺及流程、检测等方面都有非常严格的规定，确保在每个环节都不出现质量问题，正是层层监管，产品的出厂合格率非常高。所以，大陆行非常有信心把优质家电下乡产品奉献给广大的消费者。


陆体才董事长为马贵龙教授、徐献芝博士颁发科技顾问聘书

C▲辉煌历程 创新谋发展



大陆行成为合肥市十大创业实训基地之一

此次大陆行电动车中标“家电下乡”是大陆行吹响了进军全省三、四级市场的号角，大陆行非常有信心将大陆行电动车优质的产品和完善服务带入千家万户。作为一个负责任的品牌企业，大陆行将给广大的消费者提供优质的产品和服务。

今年是安徽电动车下乡的第一年，是关键之年。为此，该公司制定了以“一个中心、两个原则、三个坚持”为基准的工作方针。一个中心就是以“电动车下乡”为中心原则，启动产品全面质量管理与创新工程，满足目标市场的需求。两个原则：以客户满意原则，公司将以终端用户的满意度为出发点，加强对自身及各加盟店的管理；以“大陆行”专卖店CIS统一的原则，加强在服务过程中的质量控制，确保品牌美誉度，通过各专卖店CIS的展现来强化品牌知名度。三个坚持：坚持产品质量是企业的生命线不动摇；坚持高效快捷的服务体系不动摇；坚持对经销商的承诺不动摇。

为了贯彻落实技术、质量、服务“三下乡”策略，大陆行公司成立了以董事长陆体才为组长的家电下乡小组，根据农村特殊的地理条件和生活环境，推出了“无微不至”的贴心产品及五星级服务。

同时，作为安徽省的就业先进企业，大陆行将在电动车下乡以后，开展千乡万镇星火创业计划，帮助创业者实现创业的梦想。同时，也为广大的农村及乡镇解决就业问题。

附：大陆行的多项全国第一和全省第一

全国：

行业

全国第一个注册电动车销售服务商标，并获得著名商标称号；
全国第一家走进人民大会堂领取“中国改革十大创新经典案例奖”电动车企业；
全国第一家以企业名义向社会承诺《三包争议解决办法》，并被省消协与行业协会引用成为《安徽省电动自行车消费争议解决办法》；
全国电动自行车销售行业第一家聘用专业学者为科技顾问。

营销

全省第一家提出电动自行车连锁；
全国第一个超千平米的大卖场；
全国第一家设立电动车批发城；
全国第一家开设电动车科技城；
全国第一家提出电动车销售一条街概念，并且大陆行电动车一条街已成为安徽最知名的电动自行车专业销售一条街；
全国第一家设立小区充电站；
全国第一家提出售后保证金制度；
全国第一家提出电动自行车分离式销售；

安徽省：

行业

安徽第一家专业销售电动车，并成立电动车销售公司；
安徽省第一个联合电动自行车其他企业发起成立行业协会组织；
全省电动车行业唯一一家获得“首届安徽十大推广品牌”称号；
全省电动自行车行业第一家获得“最具竞争力品牌”称号；
全省电动自行车行业第一家获得“安徽最具影响力的特许品牌”称号；

营销

电动自行车销量连续十年名列安徽省电动自行车销售行业前茅；
全省第一家提出电动自行车以旧换新营销模式。

大陆行年度大事记

1999年4月18日，大陆行电动车专卖店开业，电动车进入合肥市场；
2004年，大陆行董事长陆体才荣获“2004年安徽连锁(零售)业优秀企业家”；
2005年，大陆行荣获“2005年安徽最具影响力的特许品牌”；
2005年，大陆行董事长陆体才荣获“2005年中国企业创新优秀人物”；
2005年2月，大陆行电动车城开业；
2007年，大陆行连续6次成为“全国重点经销商”；
2007年初，大陆行荣获“合肥市著名商标”称号；
2007年6月，安徽省最大的电动车批发城大陆行电动车批发城开张；
2007年7月，在行业内有重大影响的全国电动自行车第六次联谊会议在大陆行公司成功举办；
2007年8月，大陆行牌电动车诞生，投放合肥市场；
2008年12月，公司董事长陆体才当选为首届安徽省江苏商会会长；
2009年7月，大陆行公司荣获“首届安徽十大推广品牌”，陆体才董事长荣获“首届安徽十大品牌人物”；
2009年8月，被《安徽市场报》评为“读者认可的高品质电动车”；
2009年10月，全国第一电动车科技城——大陆行电动车科技城盛大开业；
2010年1月，大陆行董事长陆体才被评为“中国优秀民营企业家”；
2010年1月，大陆行被《新安晚报》2009年度安徽电动车总评榜“最佳畅销品牌”；
2010年6月，大陆行成为“安徽省新增家电下乡产品(电动自行车)首批中标品牌”；
2010年7月，大陆行成为“安徽省就业先进企业”，并成为十大“合肥市创业实训基地”之一；
……

编后语

通过对大陆行的采访，我们深刻感受到一个企业成长是需要方方面面的努力的，包括在产品、质量、服务等方面的密切配合。我们相信大陆行电动车将在不久的将来铸造不朽的传奇！正如大陆公司董事长、安徽苏商投资公司董事长、安徽省江苏商会会长陆体才所赋：《清平乐·连锁店》一起行动　三五个秋冬　中心结成连锁店　服务江淮民众　要使电动产品　大陆处处称雄　以点带面实施　和谐发展成功

史道玲　吴勇刚