美的空气能吹响“创富”集结号

—空气能核心经销商渠道培育计划—

文/本刊编辑部

前言

近年来，随着国家节能减排政策的不断深化推广实施，空气能这种新兴的节能环保产品不仅在全国各个地区被推广开来，也被越来越多的消费者所接受。相关数据显示，空气源热能市场规模从 2014 年的 130 万台左右增长至 2018 年的 230 万台左右，市场的复合平均增速达到 17%。

丰厚的盈利能力、巨大的市场空间、诱人的发展前景吸引了众多经销商纷纷加入，一时间大江南北涌现出一大批空气能热泵典型工程，从学校、医院到写字楼、工厂等不一而足。然而，空气能行业作为一个快速发展的新兴产业，相关行业标准和规范尚未完善，产品良莠不齐，经销商队伍自身专业知识的缺乏，导致一些工程项目问题频发，造成了整个空气能市场发展混乱的局面。

作为较早布局空气能市场的品牌之一，美的中央空调以领跑者的身份，一直致力于推动空气能行业健康有序发展。从 2003 年起开始研发、生产、制造空气源热泵产品，已经拥有十多年的空气源热泵技术研究与产品应用经验积累，产品系列齐全且阵容强大，市场占有率也屡获突破，遥遥领先。同时，美的中央空调还积极参与了空气源热泵行业多个国家标准和设计规范的编制。

在长期的市场观察下，美的中央空调发现，当前大部分空气能行业的经销商队伍缺乏专业性，经销商存在严重老化等现象以及核心经销商断档的局面较为显著。种种不利因素限制了美的中央空调空气能行业的快速提升，也给空气能行业的健康、可持续发展造成了严重的阻碍。

为实现产品线长期稳步发展，彻底改变当前流水渠道困局，为美的空气能业务做好长期基业储备，美的中央空调近期面向全国正式启动“空气能核心工程经销商培育计划”，该计划旨在搭建美的空气能核心渠道体系，为品类长期发展奠定良好的渠道基础。

据了解，美的中央空调该培训计划优势明显。凡 150 家第一批入选经销商可享受美的中央空调总部 6 项政策扶持，其中包括美的总部安排集训、高额提货奖励、培育期费用补助、差异化政策支持、手把手保姆式服务、保底经营支持。

美的中央空调相关负责人表示，在工程领域，既要发挥好美的产品线宽、品类丰富的优势，培养多品类工程大客户，也要发展专业性更强的商用热泵（热水、采暖）代理服务商和工程商，向专业方向做精做细。

如今，北方“煤改电”正如火如荼进行，南方采暖也掀起一层热潮，两大市场均带来了超过千亿元的商机，如何才能把握机遇，成为市场弄潮儿？唯有深入了解空气能行业和产品，掌握相应技术，才能无惧风浪，在创富浪潮中勇立潮头！

培育计划

四大政策福利

1 总部安排集训

培育周期：2019 年 9 月—2020 年 12 月
集训支持：不少于每个季度分批次集训。
集训内容：不限于专业知识培训、行业情况熟悉、销售技巧培训、安装售后培训等环节。
集训费用：集训期间的费用由总部承担，差旅费用原则上经销商自行承担。

2 规模奖励支持

提货规模：一级规模，奖励台阶 1.5%。
提货规模：二级规模，奖励台阶 3.0%。
提货规模：三级规模，奖励台阶 5.0%。
提货规模：超过三级规模，给予高额补贴。
备注：
规模范畴：以流水项目为主
产品范围：仅限商热和烈焰类

3 培育期费用补助

补助时间：人员补助培育周期内
费用补助：当月提货金额过一定规模，当月可开始持续享受每月补助。

4 差异化政策支持

带单政策：分中心针对性对每一位潜在种子经销商带单不少于季度一次
培训政策：分中心针对性对种子经销商开展小范围培训不少于一个月一次
拜访政策：分中心针对性对种子经销商拜访次数不少于每周一次
支持政策：分中心针对种子经销商出台弹性支持政策，报总部备案

六大选拔标准

年龄学历：年龄不超过 35 周岁，学历不低于大专，优秀可以放宽
业务经验：在经销商公司或者从事美的系列业务不少于一年，优秀可以放宽
暖通素养：对暖通行业、美的文化有所了解，具有强烈的成功欲望和学习欲望
事业方向：打算将美的空气能做为其核心事业，并且致力于长久从事和参与热水行业
业务方向：承诺在未来两年内核心业务为推广销售美的空气能业务
业务规模：现有业务已经明确，并且规模足以满足其个人生存发展的人员不在选拔范围内

区域市场

李阳

从工程领域搭建工程平台

——郑州克来沃美的暖通设备销售有限公司热水机产品经理

在河南市场上，美的空气能发展较为卓著，且在市场上处于领先地位。在商用热水市场上，美的的占有率达到了 30% 以上，其中郑州市场 80% 以上的酒店热水项目均采用了美的空气能产品。在商用采暖方面，美的中央空调与热力公司、能源管理公司签订了一些战略协议，着手开启小区供暖项目。

当前，美的中央空调在河南的每个市均都配有空气能经销商，并且在每个县城都有专门的售后服务。其中，既有专业化程度较高的经销商，也有专业技术水平欠缺的分销商群体。为了取得更好的业绩，我们将通过培育计划来进一步细化空气能渠道市场，将商用热水和商用采暖经销商群体进行综合，除了提升他们的技术水平外，还在产品价格、服务、售后能力等方面提供支持。

现在我们分中心在选择经销商参加培训时，会先从美的中央空调体系内挑选空气能经销商。然后面向社会群体，选择业内经销商或者原先做燃煤锅炉、电锅炉等类型的经销商。相信通过美的空气能核心渠道商培育计划，能够将有潜力有上浮空间的中小型经销商挖掘出来，切实保证专业技能，提高个人收入。除此之外，在项目操作中，我们分中心不仅会为经销商提供技术支持，针对资金压力大的经销商群体，我们还会提供一定的项目资金支持，争取让经销商实现利润最大化。

不管是煤矿、畜牧，还是铁路交通、能源管理、锅炉水暖，未来只要有需要节能减排的地方就能见到美的人。美的作为空气能行业领航者，我们有责任有信心与经销商一起携手为国家节能减排贡献力量。

贾龚

专业的人做专业的事

——苏州克来沃美的暖通设备销售有限公司热水机产品经理

近几年，商用空气能在苏州区域已经成为较成熟的产品，广泛应用于酒店、民宿、学校、医院等场所。据统计，2018 年苏州区域美的商用空气能销量达 1000 多万元，2019 年预计同比增长 15%，占据苏州 30% 的空气能市场份额。在项目领域，2019 年美的空气能成功服务了常州纺织职业技术学院、东南大学无锡校区、江南大学等典型项目。

纵观 2019 年苏州空气能市场，市场增量依旧集中在以往的几类项目。以美的空气能为例，60% 的销量都来源于流水项目，集中在小宾馆、足浴、健身房等场所，单体量均不大。

因此美的空气能急需转型，探寻更多的发力空间。当前，婴儿洗浴、泳池、养殖、会所等新兴场所正成为空气能的下一个增长点。

可以说，美的中央空调提出的空气能核心经销商培育计划正当时，行业需要新鲜血液带动市场的进一步发展。对美的而言，将助力其培育更多的优质经销商，抢占市场份额。对经销商来说，培育计划更像是事业起步发展的平台，厂家全方面给予支持、培训、返点、人员补贴等政策，让他们快速成长。

空气能行业作为一个小而精的行业，涉及到多方面的专业知识，对经销商的培育是一个持续的过程。为此，美的在苏州区域将通过服务商的业务团队，覆盖整个区域的空调、水暖、家电、热水、太阳能渠道。同时，为服务商配备专门的销售团队，针对经销商进行产品介绍、方案设计、洽谈业务等全方位的培训，在安装的售前、售中、售后进行了全面集中的专业化指导。

2019 年将是空气能行业洗牌的第一年，随着品牌的高度集中化，小品牌在市场渠道的竞争中将逐渐失去优势。通过经销商培育计划，一批新锐经销商将脱颖而出，必然会在苏州空气能市场占据更高市场份额。

李春健

依托渠道优势，打造规范专业的空气能市场
——合肥克来沃美的暖通设备销售有限公司区域经理

近些年，美的空气能在安徽市场上不仅占有率排名前列，客户认可度和满意度也名列前茅。其中，合肥市场美的空气能表现尤为明显，不仅 1-8 月比 2018 年同期增长约 20%，应用范围和规模也逐渐变大。

当前，美的空气源产品在合肥区域诸多行业的认可度越来越高，但进一步发展仍然存在着一些困难和阻碍。一方面老经销商对新产品、新技术了解较少，宣传推广方面无从下手；另一方面，市场上竞争产品日益增加，用户的可选择性越来越多，利润空间逐步收缩。

此次，总部开始牵头实行“空气能核心经销商培育计划”，对于我们安徽空气能市场无疑是一大利好。为了培育更加专业化的空气能渠道商，我们分中心会依托此前健全的体系去拓展专业领域的经销商，精准细分领域市场进行定期的培训，其中包括分片区集中培训、分中心集中培训、分地级市集中培训、一对一点对点的培训，从产品知识、销售技巧、产品卖点、方案配置、组装安装等各方面逐渐体系化。

与此同时，从总部到分中心都会拿出相应资源，在市场拓展、项目服务过程中为经销商提供更全面的支持。在项目进行过程中，通过我们中央空调健全的售后服务网点，将配合经销商去做服务性的安装指导，去进一步推广和下沉培育计划，从而进一步的打造规范化、专业化的空气能市场。

未来合肥空气能市场的发展中，商用热水拓展的领域绝不仅仅局限于当前现有的行业，医疗系统、政府公建项目等大体量项目还是非常有前景的。我们要做的就是积极拓宽市场行业领域，去实施好我们的空气能核心经销商培育计划，更多更好的培育新人，去开发三四线城市下的县城、乡镇等市场，保持渠道下沉的同时进一步拓宽发展空间。

渠道声音

刘忠

美的空气能，角逐中原的利器
——河南中鼎科贸发展有限公司总经理

河南中鼎成立于2005年，是河南省第一家从事空气源热泵等节能产品推广和使用的企业。公司通过集成服务系统为客户打造最经济适用的节能解决方案和节能技术改造方案，基本囊括了河南省四星级以上宾馆的所有空气能项目，并在河南省树立了一批代表性空气能样板工程。

随着节能环保理念的深入，空气能作为一种清洁能源的产品，具有很大的发展前景。但是，河南空气能市场却存在诸多问题。从品牌方面看，市场上的空气能品牌发展良莠不齐。以美的中央空调为代表的品牌在市场上居于增量阶段，他们的市场操作方式符合市场的常规化规律，带来市场的良性发展。可是，大部分小企业仍处于生存阶段，他们一味的通过降价等非常规方式扰乱市场秩序，导致空气能市场变得更加无序。

从渠道方面看，河南市场新进的空气能经销商虽然较多，却比较杂乱，大部分经销商的专业化水平普遍不高且经验不足。以空气能工程为主的经销商普遍缺乏专业知识和项目操作经验，导致项目操作不规范的现象频繁发生。与此同时，在售后服务方面，市场上小企业厂家很少提供售后服务支持，导致项目问题频发，以至于有些地区消费者不接受使用空气能产品。

当前，美的中央空调提出了空气能核心工程经销商培训计划，通过厂家层面将空气能行业内的经销商进行集中培训，通过专业知识的系统讲解，让刚入门或者专业知识不足的经销商能够进一步完善空气能专业技术体系，提升经销商的专业技能和专业化水平。这股新锐的力量必然会让整个市场焕然一新。

王震

跟随美的，开拓新市场
——苏州新跃诚机电设备有限公司总经理

当我从原先的怡佳美公司出来后，就正式成立了苏州新跃诚机电有限公司，当时便成为美的空气能在苏州区域的服务商。从探索空气能市场、调整公司发展思路到与厂家理念磨合，新跃诚用了十年的时间进行摸索，清楚地明白空气能行业最大的的痛点在于安装。

市场发展之初，经销商的工程项目只停留在做方案、看现场等前期阶段，安装会外包给安装公司，往往会出现工程的时效性和安装质量均无法保证的现象。正是看到过太多负面的安装结果，2017 年我们公司搭建了专业的安装队伍，具备售前、售中、售后三个阶段的一站式服务。正是新跃诚的持续专注力和专业性，美的才会挑选我们为合作伙伴，做空气能市场的最佳拍档。

当前，空气能在苏州市场应用的领域比较局限，依旧集中在生活热水、生活采暖方面。不过随着空气能热泵技术水平的不断提升，我认为工业领域、养殖业和种植业都将大范围地应用到空气能技术，而这就需要更多专业的经销商来开拓。可以说，美的空气能核心经销商培育计划切中市场痛点，通过服务商的专业性培养出更多年轻经销商进入空气能行业，挖掘出市场的潜藏点和增长点。

未来，空气能行业一定会朝着更加标准化、有序化的方向转变，新跃诚将通过美的空气能核心经销商培育计划，在每个郊县培养出几家专业的经销商，输送专业的服务理念，加强在郊县的服务能力，更多地占据市场份额，实现长远有效地发展。

孙鹏

紧随美的步伐，共拓空气能市场
——安徽三川节能科技有限公司总经理

与美的品牌合作的 11 年里，公司在产品上主要以中央空调和空气能热水器为主，主营的工程项目比较多，集中在医疗、酒店等领域。无论是销售模式，亦或是售后服务，公司在选择与美的合作后都是统一的承接美的渠道模式去做开发，在空气能产品的合作中更是如此。

针对合肥空气能市场，我认为未来是很有前景的。合肥空气能市场相对比较成熟，市场接受度、用户认可程度相比以前都大大增强。近几年，美的品牌在空气能市场中，不管是品牌认可度还是市场占有率都是很高的，我们跟随美的的步伐，能够较快的占领市场。例如，我们最近就做了合肥衡安学校的项目，加上后期将近有 400 吨的热水，目前已经进入运行阶段。

每个发展阶段就有每个阶段所暴露的问题，空气能市场也不例外。在做美的空气能产品之初，最大的压力就是推广，获取受众的认可关注，而现在更多的是资金、市场的压力。例如，近几年参与到合肥空气能市场的品牌越来越多，很多做空气能的本土品牌没有产品指导合格证也进行了推广和上市，客户选择性多了，竞争压力越来越大，市场存在不规范现象都是目前的难点。

对于美的推出的空气能核心经销商培育计划，我是十分支持的。首先，基于市场的发展考虑，推动新人，让更多的经销商加入到这个培育计划当中，能够进一步的完善和规范空气能市场。像我们这些老牌经销商以老带新去拓宽渠道毕竟还是精力有限，可通过厂家来推动，不仅速度更快，培训也更完备。

王牌产品

美的全变频空气能热水器“御泉 II”系列

技术特点：全直流变频技术，微通道换热器。

COP 值：额定 COP4.5，超一级能效。

运行模式：节能模式、标准模式、增容模式自由选择。节能模式COP高达5.4，省电可达81%。

加热方式：纯热泵加热，-15℃低温稳定运行。

出水温度：热泵最高出水温度 60℃，一次出水量更大。

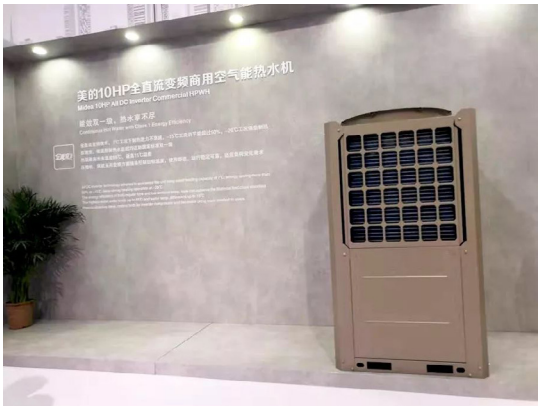
美的全直流变频低温空气源热泵机组“烈焰”系列

技术特点：全直流变频技术，空气源热泵技术，节能更耐用采用喷液冷却技术，低温制热能力大幅提升。

运行范围：超宽运行范围，-26℃～46℃稳定运行。

出水温度：最高出水温度 65℃，-26℃出水温度高达 55℃。

能效标准：二级能效，R410A 环保冷媒。



美的 10HP 全直流变频商用空气能热水机

技术特点：全直流变频技术，7℃工况下制热能力不衰减，-15℃况仍节能超过 50%，-26℃工况强劲制热。

运行范围：最高出水温度可达 65℃，最高 15℃温差。

能效标准：普通型、低温型制热水能效均达国家标准双一级。

使用周期：配置国际知名品牌柔性涡旋压缩机，确保产品在 15 年中保持稳定运行。

美的全直流变频低温空气源热泵机组“暖居”系列

技术特点：全直流变频控制，制热季节性能系数HSPF高达3.30。

制热能力：低温制热强劲，-25℃制热量不衰减。

送风模式：7档送风模式，上下出风设计，房间温度均匀，舒适宜人。

温度范围：多流道冷媒散热，电控可靠设计，-25℃—55℃超宽运行范围

美的直热循环式商用空气能热水机组“热泉”系列

能效等级：能效比高达4.2、国家二级标准、进入政府节能采购清单。

运行范围：运行范围-15℃—46℃，低温衰减小。

水温条件：水温经过一次加热可达60℃，水箱始终保持高温，用水舒适。

典型案例

A

四川省石渠县观光生态农业科技示范园

B
黑龙江牡丹江师范学院

A 四川省石渠县观光生态农业科技示范园

项目简介：该生态园室内面积 10000 多平方，有生态观光展示区、有机蔬菜种植区、生态餐厅等多个功能区，是集国内先进农业现代化生产模式、休闲观光旅游、科技示范推广、助农增收脱贫为一体的青藏高原现代农业综合体。

运行方案：整体项目方案采暖面积近 1 万平米，设计采用 14 台美的超低温空气源热泵烈焰机组，配合落地式风机盘管末端对温室蔬菜供暖，以优质的设备和服务为高原农业示范基地保驾护航。项目运行期间夜间室外温度较低，室外最低环境温度为零下 20 摄氏度左右，14 台主机全部运行，出水温度为 50℃左右，室内温度为 18℃以上，整个采暖季热泵系统运行良好，低噪音运行和节能效果得到甲方农业部门的好评。

B 黑龙江牡丹江师范学院

项目简介：牡丹江师范学院现有锅炉无法满足师院家园的热水供给、游泳馆泳池加热问题。由于游泳馆内有 70 个沐浴需求，每天每个沐浴的用水量为 24m³，要求浴池水温 40℃，游泳馆水温 26℃。而牡丹江师范学院所在地区冬季气温低，在热水设备、贮水设备、自控电气系统、管道动力系统及其之间的原有管道连接复杂，给项目改造带来极大问题。

运行方案：美的中央空调方面经过详细的考察，提供了一整套完美的系统解决方案。为解决游泳馆沐浴问题，根据用水量的需求，选用 3 台烈焰 380 机组、配电加热 20kW，可以充分保证沐浴温度和水量。在解决游泳池水箱恒温问题上，并为泳池提供足够的热水，选用 27 台烈焰 380 机组、配电加热 200kW，在保证泳池恒温的基础上满足了游泳池热水的需求。解决国际教育学院沐浴的部分用水问题，选用 2 台烈焰 380 机组、配电加热 20kW，可充分保证生活用水需求。

专业方能成就卓越

随着空气能行业不断发展壮大，市场容量也在急剧扩增，行业竞争愈发激烈。从开始的几十家，十余年的时间里厂家数量便上升到1000多家，发展速度之快令人惊叹，空气能产业显然已经成为一项新型的绿色能源产业。

面对空气能行业的广阔发展前景，国家政府近年来给予了高度的重视和大力的支持，北方“煤改电”中，空气能便是至关重要的产品。众多品牌厂家奋勇争先，在这场盛宴中取得了优异的成绩。

然而，从产品运行情况来看，北方煤改电中却传来一大批有关空气能产品的问题，例如室温达不到预期、电费超出标准、噪音过大等问题。究竟是什么原因让空气能问题频发呢？产品质量不过关、设计方案不合理、安装水平不达标是主要原因。

当前，空气能行业良莠不齐，很多企业在产品研发和生产上沿用小作坊式的做法，缺乏现代生产管理，即便是宣传资料以及方案内容都是高度同质化。与此同时，一大批不专业的经销商根据厂家不科学设计方案推广问题产品，导致问题进一步扩大，严重扰乱了空气能市场的健康发展。

毋庸置疑，空气能行业能够迅速的扩大，分散在各地的经销商起到了至关重要的作用。然而，空气能作为一个技术性较强的行业，如果经销商的专业素养无法匹配，不仅无法取得成功，还会给用户、品牌造成巨大的损失。

作为暖通行业领先品牌和国家政策坚定的执行者，最早布局空气源热泵产品的企业之一，美的中央空调紧跟市场变化，顺应国家政策，不断进行技术创新、产品升级，用行动引领空气源热泵行业的快速成长。为实现产品线长期稳步发展，彻底改变当前流水渠道困局，为美的空气能业务做好长期基业储备，由总部牵头开展空气能核心经销商培育计划，将从美的关联渠道基层从业人员中处挖掘有潜力的经销商长期针对性的培育。

那么，空气能核心经销商培育计划究竟能带给经销商什么？一条创富之路。

面对蓬勃发展的空气能市场，只有专业的人才、创新的产品、完美的服务才能在工程市场上越做越强，而这一切美的中央空调都完全具备。在专业人才上，美的拥有国内最先进的空气能热水机研发基地，拥有研发科技工作者超过500人。依靠这些人才，美的中央空调开发出一系列王牌创新产品，在一大批专业素质过硬的设计安装服务团队助力下，在北方煤改电市场斩获无数项目。

在为期3个月的培训时间里，行业顶尖讲师为培训人员做系统空气能知识培训，一线经理将讲解整个行业发展情况，金牌业务将提升培训人员销售技巧。与此同时，培训人员还将接受系统性安装售后培训。

对于工程商而言，明确的分工更容易保证项目按时进行，专业的人做专业的事，才能保障各个环节不出纰漏，让客户有更深的信赖感。毫无疑问，通过空气能核心经销商培训，经销商必然将实现蜕变，成为空气能行业最专业的人才。

【扫码立即报名】