



在泰安提起太阳,“旺普”绝对是第一个被想到的品牌。可是谁又能想到,如此硬气的品牌,是电焊工出身的郭文涛走出来的呢?正是基于他坚定的品牌理念,旺普在太阳能产业这条路上愈行愈远。



郭文涛(右)向客人介绍产品。

“不能为了蝇头小利出卖精髓” 郭文涛： 从电焊工到太阳能业大腕

文/片 本报记者 李芳芳 通讯员 焦圣娟

买来一辆三轮车
几声鞭炮声中开了张

5月20日上午,记者来到了位于堰东村的山东旺普新能源有限公司,低调的厂区 and 低调的位置,一如低调的总经理郭文涛。
在郭文涛的办公室里,记者看到西墙上挂满了各种荣誉证书,办公桌前的小茶几上是一尊福虎,映衬之下,这个属虎的男子显得更加虎虎生威。
记者与他攀谈得知,如今在泰安太阳

能行业有些名头的郭老板,19年前,还只是一名刚刚从泰安十一中毕业的高中生。为了生计,郭文涛在当时的泰安市铁将军实业有限公司当起了电焊工。短暂的时间后,他转岗成了仓库管理员,主要看管仓库内太阳能成品和备件等,这是他第一次接触太阳能产品。
“虽然后来又逐渐做上了营销,慢慢熟悉了太阳能行业,却发现这不是我真

正要走的长远路子。”1997年,郭文涛毅然从工厂辞职,花3000块钱买了辆三轮车,租了一间门头房后,在几声鞭炮声中,郭文涛自己的店开业了。
“记得当时店里只有一台太阳能热水器,还是组装的杂牌,好在很短的时间我就把它推销了出去。”郭文涛笑着说,就这样一点一点地去积累,用了两年的时间,郭文涛攒了几万块钱。

手写广告宣传单
跑到西安揽客户

靠着几万元的积蓄,郭文涛有了个大胆的想法:不再卖别人的品牌,自己生产太阳能热水器。
有了想法的郭文涛说干就干,就这样,公司的规模渐渐由小门头扩大成了拥有十多个员工的小团体,产销已经能够形成一条线。
为了开拓市场,郭文涛走过南闯过北,由于前期资金紧张,所有的广告也都是手写出来的,张贴在各个小区和单位附近,让市民们进出都能看到关于自己产品的宣传。

“我们的产品在泰城有了市场后,我就背着装有几十斤广告的书包,来到周边省市转悠。”郭文涛回忆说,他初次去西安时,没有目标也不熟悉环境,只能徒步沿街行走,看到有卖太阳能产品的店就去介绍自己的产品。但西安要比泰安大好几倍,郭文涛发现走不是个办法,于是又租来自行车开始串巷子。
为了提高效率,后来郭文涛转乘公交车,几天时间他终于把西安的每个角落都逛了下来。“那次去西安,我谈成了

第一个外地客户,一次卖了五十多台太阳能热水器。直到现在,他还是我们的代理商。”郭文涛告诉记者。
随着郭文涛生意的做大,他开始关注起行业里比较出名的品牌来,比如皇明太阳能、桑乐太阳能和力诺瑞特太阳能等,虽然泰安是最早做太阳能真空管的城市,但是现在太阳能产业却远远不如其他地市后来居上的品牌。
2003年,有了品牌意识的郭文涛注册了“旺普”,并且一守就是八年多。

不图小利保住名声
做大做强自己品牌

“品牌不仅仅只是产品的名字,更是企业的无形资产,可以带来更高的附加值。”郭文涛从别的企业身上看到了品牌的价值,因此,如何保住以及做大品牌成了郭文涛当下最关心的话题。
粗略估计,泰安市现有的太阳能生产厂家大小约有200多家。为了能在这个行业中赚得钱,难免会出现一些不和谐的因素。据了解,泰安的很多太阳能小生产厂家做的是“贴牌”生意,而没有自己的品牌,看到哪个品牌大或者行情好,就直接贴上相应标志,卖给消费者。另外,为了能在市场中占得一个席位,各个厂家更是打起了价格战,互相压价,导

致很多正规的太阳能产品很难做市场。
“我觉得一个企业要想走得长远,不能依靠这些手段,也不能为了蝇头小利出卖品牌,出卖精髓,而是必须要有自己的战略。”郭文涛说。
旺普能在泰安的太阳能行业中站稳脚步,并且做成了如今的老大,离不开郭文涛的智慧。面对种种不利因素,以静制动,以不变应万变,往往是最好的对策。
在郭文涛的带领下,“旺普”已经成为泰安太阳能行业的品牌老大。2008年,旺普新能源有限公司成功成为泰安第一个家电下乡的中标品牌,在郭文涛的带

领下,目前泰安已经陆续又有两家中标企业。
“为了学习到更加先进的技术,我们每年都会去参加太阳能大会,这也是有一定实力的品牌企业才有可能参加的会议,因此可见品牌是多么关键。”郭文涛不无感慨地说。
如今,郭文涛已经有三个厂区,其中位于大汶口镇的旺普工业园,更是成了大汶口镇太阳能工业园的重点招商项目。“我们刚刚从国家质检中心争取下成立能效检测实验室的机会,希望有朝一日,太阳能的能效标准能从我们这里制定。”郭文涛颇有底气地说道。



ASX劲炫 时尚都市SUV

Imported Car
原装进口

济南泉通进口三菱4S店 | 地址: 济南市经十路124号(体育中心西北门)
电话: 0531-82903030 全省销售服务热线: 400-060-5130