



“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

手写广告宣传单

跑到西安揽客户

不图小利保住名声

做大做强自己品牌

5月20日上午，记者来到了位于堽东村的山东旺普新能源有限公司，低调的厂区和低调的位置，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，这个属虎的汉子显得更加虎虎生威。

记者与他攀谈得知，如今在泰安太

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。

“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，如何保住以及做大做强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大小小约有200多家，为了能在这个行业里赚得钱，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，就这样一点点地去积累，用了两年的时间，郭文涛攒了几万块钱。

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。

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到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。



Drive@earth

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