

一个独立的服务零售品牌,提供给消费者选择不同轮胎品牌的机会,同时提供给消费者其他增值的专业服务。“驰加”店按照国外最新的销售理念,执行严格细致和更人性化的管理程序,以更专业的精神和更诚恳的态度为客户服务。

“驰加”有一整套先进的系统的客户服务体系。无论从店面布置、员工行为规范和技术操作等细枝末节无一不体现了他们客户至上的原则。在“驰加”轮胎服务中心网络的任何一家店,客户都将享受到:针对不同需求的产品推荐和介绍;更多的高质量和可靠的产品选择;符合所有的技术规则的技术操作;操作当中必要的措施以保证客户及客户的亲朋好友在行驶途中的安全;有益于保护车辆的建议;健康、清洁和舒适的消费环境;准确、及时的服务。

“驰加”在为消费者车辆的轮胎提供优质的服务基础上,还提供更多增值的服务和专业保养建议。它的口号是“超越客户希望”,最终目标是“为光临“驰加”的每位消费者提供完美的购买和服务体验”。

目前米其林公司已经在中国的北京、上海、天津、浙江、广东等地开设了大约几十家“驰加”轮胎服务中心。

胡春林

红豆轮胎全力加速发展

红豆经过 20 年的发展,已形成了服装、机械、橡胶、房地产“四轮齐转”的良好发展局面。作为四分天下有其一的红豆轮胎又传来了好消息,随着市场需求的增大,红豆轮胎高开高走,反弹强劲,在全国橡胶市场掀起“红豆”旋风。

目前,红豆轮胎有“红豆”牌、“赤兔马”牌摩托车、电动车、农用车、轻卡、载重轮胎等 7 大系列,每个系列的销售情况,都比去年同期有所增长,呈现出一派生机勃勃的局面。5 月份“红豆”电动自行车轮胎顺利通过了行业标准认证。目前红豆已在江、浙两省建立销售网络,日销量达 4000 多条,预计今年全年销量可达 80 万条。

据有关资料显示,目前国外 30%~40% 的农用轮胎是子午线轮胎,而我国尚属空白,这就为子

午线轮胎的大发展提供了一个好的契机。而一心想把橡胶产业做大的红豆人并不满足于现状,而是着手于技术含量较高的子午线轮胎生产。目前,红豆子午线轮胎一期工程已经上马,预计在今年 12 月完工,有关设备也将同时进厂安装调试,投产后可形成年产 30 万条的生产力。与此同时,第二期工程、第三期工程也在紧锣密鼓的筹备中,预计到 2005 年,红豆的农用车子午线轮胎项目将全部完工并投入生产,届时年产能将达到 100 万条。那时一个科技含量高,生产规模大的红豆轮胎产业将飞速的在锡沙线上崛起。

顾顺清

双星瀚海公司硫化大底无回边

近日,双星集团瀚海公司平板车间对反开模大底模具进行了改造,使反开模模具硫化出的大底也达到了无回边的效果,至此,该公司所有大底硫化后全部实现了无回边,改写了热硫化鞋大底硫化后必须剪边的历史,彻底取消了剪边工序,创造了良好的经济效益。

为了降低生产成本,提高产品的市场竞争力,实现消化不利因素、创新上台阶的目标,今年以来,双星瀚海公司平板车间把改造大底模具、实现硫化大底无回边作为全年的一项重点创新项目来抓。今年 5 月份,首先在时装鞋模具上进行了大胆改进。在模具厂的大力配合下,将原大底模具科学改进,使硫化大底的原材料基本达到零损失,实现了时装鞋硫化大底无回边。通过实施此方法,杜绝了以往的偏模现象,大大减少了质量底的出现,使废品率由以前的 2%,降到了现在的 0.5%。此后,该车间陆续将足球鞋系列、篮球鞋系列等所有正开模模具进行了改造,收到了良好的效果。

以上创新项目的成功,不仅每双大底节约 15g 左右胶料,按每天生产 2 万双模压大底计算,年可节约资金 60 万元,而且大底硫化后直接送往打毛过程,取消了剪边工序,一次性减员 18 人,让 18 台剪边机“下了岗”,年可节约工资、动力费用 86000 余元。

王开良