

全立阀门

1997年10月，温州永嘉瓯北东方工业区（当时在瓯北的工业园），一千平方米的一个庞大车间里，董事长倪明瑞摆下了阵势，公司的名称叫作“全立阀门”。当未来“全立”公司的支柱之一的许妙云于1998年1月来应聘的时候，与“全立”的部门经理先进行了交谈，随后，倪明瑞与他进行了一番对话，半个小时之后，许妙云已决定在“全立”放手。

早在温州的时候，陈浩便深刻的感觉到中国城市正在发生的巨变，大量的城市建筑工程正应运而生，随着这些城市建筑工程的产生，阀门市场正进行着一次重大的调整，阀门业也面临着一次崭新的革命；市场需要高灵敏、外观美、结构紧凑、运行好的高品质阀门。

1998年4、6月期间，许妙云、陈浩作为销售人才与倪明瑞面谈时，许妙云头脑中有着对中国城市建筑面貌不断变化的清晰理解；手中有着“温州阀门厂”成熟的Z41H、J41H两款闸阀、截止阀产品；心中则盘旋着从工业、电厂、建筑、机械设计院了解到的数字，通用阀门的全国市场需求量为60亿。问题在于庞大的市场里“阀门”只占了极小极小的一个份额。周民依认为这是不正常。对这种不正常现象的反复思考，促使周民依先于他人想到了这么一点：立刻改变以往的销售模式，变过去店铺式为今天的无店铺销售。换言之，“短缺经济”时代，企业是朝南坐的老大，顾客需要东西，须自己上门，即使上门来，还要看看顾客是否顺我眼。当时代发生变化之后，市场经济成为主导，用户选择开始多样。新的销售模式须跟上，坐着销售须变为走着销售，“全立”全体销售人员将前往中国各地，开辟新的战场，从而扩大市场份额。

许妙云、陈浩奔向中国各地，在开拓市场那些含辛茹苦的日子里，他们所遭遇的艰辛是不言而喻的。一种独特的思路就是一笔庞大的财富，而一个天才的想法就能产生一个市场。许妙云“走着销”的概念终为新生的“全立”奠定了一个平台。

现如今的全立阀门已经成为中国阀门界的翘楚，更多的国内外客户认同全立阀门。

全立正在成就国内阀门一线品牌，公司主要生产工业阀门及阀门法兰。包含材质有铸钢、锻钢、不锈钢、青铜、衬氟、特种钢等产品材质，种类主要有闸阀、截止阀、球阀、蝶阀、过滤器、水力控制阀、电动阀门等通用阀门的生产厂家、供应商。

本文链接：<https://dqcm.net/wenan/rfl-30693.html>