雷霆出击：为养戶带来价值，增量势不可挡

6月，海大集团在全国范围内展开了声势浩大的“雷霆行动”。从湛江到天津，从南通到重庆，全国各地遍地开花，全面开展到养殖户终端的技术服务 推广服务价值行动。

为了给养殖户带来养殖模式的改变，以及效益的提升，截止到6中月上旬，全集团共举办了近百场的交流会，培训指导养户近5000余人，实现销量大大超预期。同时，这也为海大自身带来了销量的猛涨。

在本次雷霆行动中，海大技术服务工程师从塘头办讲座，到召开各种技术交流会，实干热情只增不减。其中，南通海大二期开业庆典吸引近百名渠道客户，现场订料突破1000吨；湖南海大服务精英先后召开小中型技术交流会、参观会累计30多场次，累计到会人数300多人，预计带来销量超千吨；珠海海龙6月上中旬线上朋友圈（数据、海报、短视频）超100多条内容，线上微信平台软文营销10多篇，线下显性化对比动作超100次，小型效果展示会和技术交流会超70场，服务了近千名养殖户；泰州海大6月中旬召开专题研讨会，服务200余名经销商和养户，累计订料或超600吨；盐城海大6月召开雷霆行动及养殖盈利研讨论坛，会议邀请了200多位经销商以及养殖户，最终达成定料近1500吨。

雷霆出击，势不可挡！海大集团将持续不断为广大养殖户提供专业的技术服务和优质的产品，帮助养户走上致富之路。

截止到6中月上旬，
全集团共举办了近百场的交流会，
培训指导养户近5000余人。

盐城海大
养殖盈利研讨论坛达成订料近1500吨

泰州海大
专题研讨会累计订料或超600吨

南通海大
二期开业庆典现场订料突破1000吨

湖南海大
技术交流会、参观会带来超千吨销量