

锐意创新 打造攀钢汽车用钢专业化营销战队

攀钢国贸公司汽车用钢营销中心成立以来,通过几年努力,汽车用钢销量得到稳步提升,产品结构逐步优化,汽车板认证逐步推进。今年1至8月份,攀钢汽车板产品累计销售量较该中心成立前的2013年同期增加40余万吨;汽车用钢销售品种从热轧普碳、低牌号冷轧等低附加值产品为主,逐步拓展到冲压级以上冷轧、DP钢、含磷钢、低合金钢等高附加值产品。

这些成绩的取得,与该中心加强营销模式创新,打造汽车用钢专业化营销战队分不开。

大客户经理制 形成营销合力

多年以来,汽车用钢营销中心以技术营销为依托,持续探索开展“大客户经理制”为核心的用户贴身服务,从产品销售向服务营销转变。通过技术交流、合作项目开发、汽车用钢EVI服务,实现了汽车用钢营销多元化。在驻外分公司销售代表的基础上,单独设立汽车板大客户经理,形成汽车用钢营销合力。

2016年,为了有效开展攀钢汽车用钢市

场拓展工作,更好服务目标汽车主机厂及重要配套厂,全面提升服务质量,增强用户信心,国贸公司首次针对34家目标主机厂设立了11名汽车板大客户经理,全权负责客户的商务政策、合同衔接、技术服务等工作。

大客户经理以目标任务书为指导,收集目标客户产量滚动计划、需求计划、竞争对手动态信息、新车型开发计划、材料升级换代等信息,逐步完善了目标用户顾客档案;维护与目标客户不同部门、不同人员的紧密关系,实现与目标客户相关部门及人员的常态化对接;按汽车板供应链管理模式,提出和制定目标客户的备料生产方案。

在“大客户经理制”的推行下,攀钢汽车板实现了销量和认证的双突破。目前,批量供货企业有23家,认证企业突破5家,还有6家企业认证正在持续推动中。

建立合作平台 无缝衔接用户

为了实现攀钢“打造同行业领先营销平台,实现从产品销售向服务营销转变,从赢利向共赢转变,从竞争向合作转变”的目标,汽车用钢营销中心配合汽车用钢技术服务中

心,加强汽车用钢EVI服务,建立战略合作平台,提供全面的技术服务支持。与重庆高强联合开展西昌钢铁原料产线认证工作,并通过了长安福特、神龙汽车、东风日产等用户原料产线认证。

攀钢于2011年与东风汽车合作成立联合实验室。该中心在前期合作基础上,与制造基地共同推进“项目合作平台”模式,持续开发联合项目,今年双方共同开发了高强汽车大梁用钢、高强车轮用钢、高强车厢用钢、免酸洗用钢等6个项目。

依托与东风公司的合作项目平台和经验,攀钢与长安、昌河、柳汽、一汽红塔等用户也建立了类似的合作机制。

通过这种“项目合作平台”的模式,攀钢逐步建立与汽车用户研发团队的无缝衔接技术对接平台,取得合作双方的共同信任,共同开展产品研发与产品应用技术研究工作。该平台同步构建出新型战略供应链关系,通过各种交流会、培训会、高层走访、回访活动,拉近与用户的距离,收到较好效果。

“多年来,我们正是以‘项目合作平台’模式,确保计划目标按进度节点推进落地。”汽车用钢营销中心成员张健如是说。

产销研服携手 确保销量增长

今年以来,国贸公司通过与长安股份、攀中伊红、西昌钢铁共同研究,探索出了“大客户经理+服务团队+钢加中心+驻厂代表”的汽车板新型营销模式,即:大客户经理总体规划,技术服务为先导,钢加中心加工配送;驻厂代表全程现场跟踪服务。通过两年多产、销、研、服的团队努力,攀钢今年上半年在国内某知名车企取得了8款车型共47个零件的发包,实现了在产车型的稳定供货。

汽车用钢营销中心负责人表示,下一步,他们将围绕营销工作重点,责任到人、措施落地,确保完成年度汽车板销量和品种指标。针对汽车用钢攻关品种和效益品种,制定出更具针对性的营销方案;推进重点汽车主机厂认证,根据汽车用户的认证要求特点,采取相应措施开展认证工作,力争取得重大突破;继续以效益为核心,做大品种,做高价格,切实贯彻“品种促效益”的思路,重点衔接品种钢合同;大力推进重点用户成品备料和板坯备料,结合汽车板专业销售特点和攀钢交货现状,与西昌钢铁一起推进“板坯备料+成品备料”双备料模式等工作。(潘文)

新能源车大势所趋下 红岩 LNG 重卡或将助力行业加速转型



继英、法、德等欧洲发达国家相继提出停止销售燃油车计划后,中国工业和信息化部部长辛国斌透露,中国也开始将这一计划提上日程。可见,在全球范围内,传统燃油车被新能源车取代几乎已成为必然趋势。而在重卡领域,天然气重卡也借助国家政策机遇迎来全新发展,尤其是上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)的LNG重卡,在自身深厚技术实力和欧洲IVECO顶尖技术支持下,或将助力整个行业向新能源方向加速前进。

作为中国最早与欧洲IVECO合资的重卡企业,上汽红岩重卡不仅在技术品质上能够达到同步欧洲的先进水平,在新能源重卡发展的战略眼光上也有着紧跟时代的前瞻性,从而保证了其在原有红岩杰狮LNG牵引车的成熟平台上,积极融合欧洲IVECO先进技术研发的全新LNG牵引车,在品质上具有更高的稳定性、动力可靠性和安全舒适性等性能。

在动力性上,红岩杰狮LNG牵引车匹配上柴动力发动机,系统全面升级,发动机功率目前覆盖350-390马力,可靠性高、经济性好,底盘满足目前市场所需多种运输要求。在大多路况环境下,动力性能完全不输柴油车。

在冷却技术上,红岩杰狮LNG牵引车采用同步欧洲成熟的IVECO冷却技术,在同等散热面积及迎风面积下,冷却效果比国内其他产品提升25%左右。其配备的集成式液位显示计,可分别显示各瓶液位剩余液量及车载总量,优于国内其他产品,让用户更精确、更清晰的了解实时状态数据,方便高效。

在安全性上,除了红岩杰狮驾驶室特有的高强度钢板、四点悬浮、整体后移技术等,红岩LNG牵引车的存储罐更是选用国家和市场验证过的成熟知名品牌,气瓶更厚、更坚固、强度更高,日蒸发率≤0.2%,可保证7-14天基本不蒸发,即便燃烧2小时,外部冲击碰撞变形2小时均无泄漏。同时,整车装配声光漏气报警装置、挂车辅助制动阀等安全设施,全方位打消用户对天然气重卡使用的安全顾虑。

在国家环境保护、产业发展和国家政策的多重驱动下,上汽红岩LNG牵引车凭借领先的技术品质,或将助力行业加速转型。(谷婷婷)

亮家底进行自我剖析 谋发展实现提质增效

——中铁八局海外分公司召开上半年经济活动分析暨海外项目工作会



9月20日,中铁八局海外分公司在本部召开了2017年上半年经济活动分析暨海外项目工作会。公司在家领导、本部各部门负责人及刚果(金)项目部、科卢韦齐项目部负责人,共计19人参加了会议。

会上,公司本部各部门分别结合公司目前所面临的生产经营形势,对上半年的市场营销、施工生产、安全质量、人力资源、财务管理、物资机械、成本管理、审计工作及党风廉政建设等方面的内容进行了交流发言,深入开展了摸清家底、认清现状的分析总结。同时,刚果(金)项目部、科卢韦齐项目部负责人就上半年项目的各项生产经营情况和下一步的工作计划进行了全面汇报。

会议对公司今年前9个月的生产经营情况进行了评价;在项目属地经济形势严峻、政局不稳的情况下,在公司面临各种挑战、负重爬坡的阶段,公司上下同欲,顽强拼搏,在基础管理、项目建设、双清工作等方面取得了较大突破和收获;同时,也指出了各业务部门、系统和项目部存在的突出问题和不足。

会议要求,本部各部门和所属各项目部要紧紧抓住后3个月的黄金时机,采取措施,真抓实干,迎难而上,切实做到“五个强化”。一是强化市场营销,全力做好布桑加水电站高压线架设项目、中塔天然气隧道项目、中有色刚果铜矿项目的投标工作及华刚剥采、亚非矿业基建等项目的经营工作。二是强化超前谋划的意识,合理安排施工工期和人员配置,确保雨季来临之前做好准备作。三是强化物资出库点管控,进一步提高物资计划的合理性、规范性。四是强化工程质量,做好技术交底,注重过程把控,认真钻研材料、工艺,力求工程质量精益求精。五是强化机关部门建设,成立一个公司内部控制检查组,按月对指定部门进行抽查问责,进一步夯实基础管理,提升机关部门的职能作用。

会议强调,部门强,则公司强;项目旺,则公司旺”。公司上下要以等不起、坐不住、慢不得的紧迫感和责任感,万众一心,积极行动起来,扎实工作,全力以赴实现全年各项任务目标,推动提质增效,实现企业持续协调健康发展,以优异的成绩迎接党的十九大胜利召开! (蒋沁伶 乔毅)

旅游界大咖:景区整合营销悄然来临

中国旅游研究院编制的《中国国内旅游发展年度报告2017》中显示,国内旅游市场继续维持12%以上的高速增长,家庭休闲度假成为2016年主要市场特征,预计2017年国内旅游收入达4.4万亿元。可是,和旅游业蒸蒸日上的现状相比较,不少风景区的日子并不好过。那么,在互联网时代,景区如何营销,如何应对潮流突破瓶颈?景区的目标客户在哪里?9月16日,在信阳鸡公山美丽中国行网百家合作营地互动推广计划启动后,来自河南、湖北和安徽三省的旅游界和媒体界代表共同举办了“开创旅游整合营销新时论坛”。

“杭州西湖免门票了为什么会火?而同样南京玄武湖、中山陵免门票了,为什么没火?”“来川模式为什么能够成功?如何营销,才能使景区营销变为口碑营销?”“九华山和西九华山究竟有什么关联?如何才能更

好地选择广告媒介使营销推广更有效果?”“鸡公山景区该如何有效利用大数据建设景区呢?”“湖北的风景区咋和河南的风景区实行资源共享呢?”……

从安阳到信阳,从商丘到洛阳,从河南到湖北、安徽,可以说,这次论坛相聚的旅游界精英来自东南西北,佛教与道教名山汇集……山与山的对话,水与水的碰撞,迸发出互联网时代旅游可持续发展的“中国经验”。

鸡公山是全国首批对外开放的八大景区之一,山上盛夏无暑,气候凉爽,享有“三伏炎蒸人欲死,清凉到此疑神仙”之美传。鸡公山风景区经营管理有限公司董事长、管委会主任赵安虎介绍:最近鸡公山和建业集团、天明集团跨界合作,就是一大胆尝试。

“百家合作营地互动推广”的核心是以美丽中国行网为平台和对外展示窗口,整合分散在全国各地的优质稀缺资源,在中国最好

的旅游目的地,以百家合作营地互动推广的形式,充分利用线下流量资源,直达精准客户。”美丽中国行网总编赵树岭说,是保证线上信息及时更新迭代和景区新闻、活动信息的及时推送,以一本会说话的旅游服务指南,在各个景区之间建立联动。

“抱团推广对景区来说是一个福音。过去到周边省份去做推广,耗费人力财力,而且找不到精准客户,收效甚微。”河南重渡沟风景区总经理刘海峰说,现在有了百家合作营地,让景区在全国各地最好的旅游目的地拥有了一个宣传、展示的窗口。

美丽中国行网这次是以互联网+新媒体+传统媒体+事件营销+活动推广,构建的PC网站、自媒体矩阵、手机APP全媒体营销体系和创新生产团队。互动推广的目的就是要打造一款全国联动的、跨区域的专业旅游资讯推广营销平台。(樊无敌)

从设备管理到做贸易

溜矿集团优秀党员王刚:煤矿工人转岗的典范

1~7月份 个人完成贸易额3.5亿元

■董海霞 韩瑜 弋永杰

“王刚你这笔货款应该今天到账,赶紧催一下。”

“好嘞。”
“王主任,把你的发票核对一下。”
“好嘞。”
“王主任,我们屋里空调坏了,找人修一下。”
“好嘞。”

8月30日一早,王刚忙着接洽各类工作,笔者等待了一个小时,也没见他得空闲。“我就一个心思,尽最大努力干好工作。”既是业务员又是溜矿集团新升实业航翼达公司办公室主任的王刚,工作每天都排得满满当当,忙碌而充实。

今年40岁的王刚在新升实业原埠村煤矿井口做设备管理员20年,说起设备头头是道,型号、性能、功率以及各类型号设备的优缺点都了如指掌。以为自己要与设备打一辈子交道的王刚说啥也没想到,人到中年井口关闭,自己要转岗,并且要进入贸易公司。

“当时,让进入贸易公司时,我的心里七上八下的。”王刚说。自己当时不知道贸易公司具体都有啥业务,也不知道自己到贸易公司能干啥,打心底想要拒绝这分差事,但当时埠村煤矿的西区600多名职工都面临着同一个问题,井口关闭,都需转岗。为了保证所有转岗职工都能有饭吃,新升实业领导都在四处奔波,办法用尽。不愿意再给公司添麻烦,王刚硬着头皮到新升实业新建下属单位,济南航翼达国际贸易有限责任公司报到。

“老王,最大的优势就是擅长学习。”这是航翼达公司总经理杜刚对自己这位得力干将的评价。

“不会就学”,是王刚的座右铭。为了弄清楚贸易到底有啥道道,王刚在进入贸易公司之前,一个礼拜到同学的贸易公司进行了学习观摩。从业务开展,合同签订、风险防控,回款周期、后期维护都做了详细了解。本以为来了一个门外汉,让总经理没想到的是,王刚一上手就做了一笔几千万的单子,并且业务做得精细稳妥。

“做贸易和设备管理最大的不同是,以前人求咱,现在咱求人。”王刚一语道破机关。

2016年年底成立的航翼达贸易公司依托溜矿集团,将贸易主体放在了煤炭领域。原料有,卖给谁是个难题,经过多方努力,最终圈定了日照钢铁公司。

日照钢铁公司,是一家集废钢加工、生产、销售普碳钢、低合金钢与其它连铸方坯及其副产品等于一体的大型钢铁企业。2016年,公司产钢1385万吨,实现销售收入389亿元,全年出口钢材450万吨,出口创汇18.31亿美元,连续10年跻身“中国企业500强”。

面对这样一家大型企业,要想进入谈何容易。“你们这个贸易公司是个新建单位,没有业绩,能力我们无法评估。”“我们供货单位都是长期客户,业务无法分给你们。”“等你们有能力与我们合作时再来吧。”一次次的登门,换来一次次次的拒绝。

“有志者事竟成,没成功只能说明我们努力的还不够。”总经理杜刚的热情点燃了王刚的激情。第八次登门不行,我们还有第

九次,第十次。他们的精神终于感动客户,抱着试探的心理给了每月2万吨的煤炭供货业务。

从煤炭购买、化验、装货、运输、客户验货、卸车,每一个环节王刚都亲力亲为,一点不敢马虎。当溜矿集团优质煤炭进入日照钢铁集团储煤场,这位大客户终于竖起了大拇指,王刚卸完货瘫软在了日照钢铁的煤场。

满脸煤灰的王刚对同去的同事说:“再累也值得。看见曙光了。”

第一个业务成功后,王刚与同事先后拿下了莱芜九羊钢铁集团、晋煤明水大化等单位煤炭供货合同,并建立起了原埠村煤矿废旧设备、材料的处理和租赁使用通道。

2017年元月份,刚下完一场大雪。王刚听说新矿集团赵官煤矿井下大型电器设备开关要招标。他立马汇报了公司领导,大雪天驱车绕路赶到新矿集团赵官煤矿。王刚找到该矿主管设备招标的领导,将原埠村煤矿回收的设备进行了详细介绍,最终通过集团公司的设备平台将10台大型电器设备开关销售出去,发挥了设备的最大价值。

2017年1-7月份,王刚个人完成贸易额3.5亿元,贸易额达到了整个公司的40%。

“说实在的,做贸易确实不易,我们没有产品,没有固定客户。”王刚说。最主要的是你得卖啥吆喝啥,各类产品都得了解透彻,才能有的放矢为客户服务。

都说煤矿工人转岗难,技术受限,实际圈受限,就业面窄。王刚打破了这种常规,他用自己的敬业、创新、钻研在新岗位竖起了煤矿工人转岗的丰碑。

ROHM 荣获德国大陆集团 “2016 年度最佳供应商”殊荣

不久前在德国雷根斯堡举行的德国大陆集团2016年度供应商表彰仪式上,ROHM连续第3年荣获通用IC、分立半导体门类“年度最佳供应商”殊荣。

大陆集团在全球各地约有100个生产基地,2016年全年共和2700多家供应商合作,购入了近1200亿个零部件。

另外,为满足公司所制定标准的900多家战略合作供应商,还会从质量、技术、物流、成本等各方面进行综合评估,每年表彰优秀供应商。2016年度,共有15家公司被评选为最佳供应商。为此,供应链上的所有公司都必须把质量标准融入企业的DNA中,落实到员工的日常工作中,让品质管控成为“每一个流程不可或缺的一环”。

据悉,今后罗姆将会努力提供更高品质、更高性能的产品以及最好的服务。(政雄)



Supplier of the Year 2016

Best Performance within Global Category Discrete

Rohm Semiconductor

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

Best Supplier Award 2016

便民服务 QQ:3329295109 收费标准:55元/行/天(13字1行) 广告热线 028-69999066 地址:红星路二段70号四川报业集团3楼310A

●四川劲美投资管理有限公司遗失中国银行股份有限公司成都双顺路支行开户许可证,核准号J6510055478701,声明作废。 ●成都丰里餐饮管理有限责任公司营业执照副本(注册号:510105000502737);地稅務務登記正副本(川稅蓉字510105343066554号);组织机构代码证副本(代码:34306655-4)均遗失,声明作废。 注销公告 成都市嘉年云岭房地产开发有限公司(统一社会信用代码91510100MA61XPTNX4)经股东会决议决定注销,请债权债务人员自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。	注销公告 成都首佳绿创装饰工程有限公司(统一社会信用代码:91510107MA61XMG00H)经股东会决议决定注销,请债权债务人员自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。 ●注销公告:成华区纤羽曼服装经营部(注册号510108600432111)经股东会决议决定注销公司,请债权债务人员于本公告见报之日起45日内前往公司办理债权债务事宜。逾期将按相关规定处理,特此公告。 ●成都晋晋农业开发有限公司营业执照正、副本,统一社会信用代码:91510100MA62L1L86A,遗失作废。	●金牛区西北城歌城,发票专用章编号:5101008559957 遗失作废,特此声明。 ●四川旺瑞医疗器械有限公司企业法人营业执照正本注册号51010000096205 遗失作废。 ●成都修普堂科技有限公司,营业执照副本(注册号51010800289602)、财务专用章(编号:51010092241007)不慎遗失,声明作废。 注销公告 成都木子懂文化传播有限公司经公司股东决定注销公司,请公司债权债务人员自本公告见报之日起45日内向我公司申报债权债务,逾期将按相关规定处理,特此公告。	注销公告 成都羽城建筑咨询有限公司(统一社会信用代码91510105MA6CM1685H)经股东会决定注销,请债权债务人员自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。 注销公告 成都政明科技有限公司(注册号510108000337496)经股东会决议决定注销,请债权债务人员自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。 ●温江区福乐永和光华豆浆店不慎遗失已作废的四川增值税普通发票(发票代码:051001701017, 发票号码:18338001、18338002),特此声明。	注销公告 成都美联美企业管理咨询有限公司(统一社会信用代码:91510104MA6CPD6X2)经公司股东会决议决定注销,清算组由房诚、许斌组成,组长是房诚,请债权债务人在本公告见报之日起45天内到成都市锦江区锦江大道1755号成都国际赛车场B区6号向公司申报债权债务。特此公告! 联系人:房诚 18681225453 ●杨兵位于成华区双荆路2号10栋2单元3楼306号房屋产权证(监证号:4650019)遗失。 ●四川众梵建设工程有限公司吴明书二级建造师注册证书(证书编号:00187536 专业:水利、公路)遗失,声明作废。	注销公告 成都立诚商贸有限公司(注册号:510105000097213)经公司股东会决议决定注销,清算组由朱丽华、朱纪康、朱猛组成,组长是朱丽华,请债权债务人在本公告见报之日起45天内到成都市横小南街2号向公司申报债权债务。特此公告! 联系人:朱丽华 18681225453 ●成都市金牛区地方税务局2011年1月16日签发给金牛区红仙仙的建材经营部地稅務務登記正副本税号512929197601232014 遗失作废。 ●四川邦信知识产权服务有限公司准予变更(备案)登记通知书(成华) 登记编号【2015】第000499号遗失作废。	注销公告 四川高文信息技术股份有限公司(注册号:51010000365437)经公司股东会决议决定注销,清算组由符博、陈宣齐、王志炜、刘剑、钟慧敏组成,组长是符博,请债权债务人在本公告见报之日起45天内到成都市锦江区红星路三段99号1栋1单元31楼3110号向公司申报债权债务。特此公告! 联系人:符博 18681225453 注销公告 四川省彩多多科技有限公司(统一社会信用代码91510108350512591A)经股东会决议决定注销,请债权债务人员自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。	注销公告 成都瀚睿投资管理有限公司统一社会信用代码91510106577362073W 经股东会决议决定注销公司,请债权债务人员于本公告见报之日起45日内到本公司申报债权债务,特此公告。 注销公告 成都含商旺网络科技有限公司(有限合伙)(统一社会信用代码:91510100MA61TW7L09)决定注销,请债权债务人员自本公告见报之日起45日内向成都含商旺网络科技有限公司(有限合伙)清算组申报债权债务。 ●太平人寿高柜军执业证 02000351019980002016007880 遗失
---	---	---	---	--	---	--	---