

华东区域市场做大做强 营销履约创效相得益彰 中建五局安装公司上海分公司提前完成“十三五”“明珠”目标

■ 鄢博

刚刚过去的2017年,中建五局安装公司上海分公司继续以市场营销为龙头,聚焦高端市场、高端业主、高端项目,在高端房建市场上斩获颇丰,营销履约创效成绩十分亮眼,大有做大做强之势。在上海黄浦江两岸滨江核心区先后承接了中民投董家渡、光大平凉路、龙华国际、前滩中粮四个项目,使得上海分公司的浦江明珠数目增加到13颗,提前完成了“十三五”期间获得三颗“明珠”的目标。

在老业主维系方面,上海分公司取得进一步突破。由苏州方兴项目优质履约出发,与中国金茂达成战略合作,先后获得杭州首开金茂、无锡金茂府和苏州金茂府三个项目,实现了“现场出市场”的又一经典案例,为未来的营销树立了样板提供了新思路。此外,上海分公司还在公招市场获得龙华国际和中粮前滩两个项目,前期测算利润可观。

取得上述成绩,源自五局安装公司领导的积极支持,也取决于上海分公司团队的不懈努力。众所周知,当前建筑市场竞争环境日益严峻,呈现出中标价格低等特点。上海分公司营销团队从专业优势和信息转化效率两个方面发力,聚焦基础管理提升专业优势,优化营销机制促进转化效率,确保在严峻价格战中不断获得合同,立于不败之地。具体来讲,就是依托上海和华东区域市场,做好营销履约创效,使营销、履约、创效齐头并进,相得益

彰,取得了实实在在的效果。

做好履约和创效,支撑市场中标

中建五局安装公司上海分公司经理陈晖辉自上任以来就开始着手狠抓项目管理和商务物资工作,在月度例会上多次强调唯有项目履约和创效做得好,才能让公司在艰难的市场竞争中获得额外优势,才能让公司营销团队在价格战中有足够的底气。

在项目履约方面,一是做好工期节点保障,通过上海分公司领导联点管理等方式,积极协调管理人员、劳务人员、材料到位,合理组织和协调现场施工,保障抢工项目履约顺利推进。2017年,分公司所属项目获得业主表扬信11次。二是做好质量管理工作,打造质量标杆,推动创奖评优工作,提升区域市场影响力。2017年,分公司获得各类质量奖项11个,连续两年获得“安装之星”荣誉,连续五年获得“上海市用户满意施工企业”称号。三是做好科研创新工作,推进BIM和VAV等系统施工及调试培训和实践,扩大在这些领域的优势,再次获得三项“申新杯”BIM奖项。四是做好亮点打造工作,积极利用各类平台打造和宣传分公司在项目管理上的亮点,质量典范影像,扩大了市场影响力。2017年,上海分公司还荣获上海市工人先锋号。项目的优质履约在业主考察过程中起到了非常正面的推动作用。

在商务创效方面,首先强化商务人才队伍建设,强调项目经理必须要有商务合约经

历,推动项目班子和专业主管向商务合约方向轮岗。2017年,先后有11名技术线条人员通过轮岗和晋升到商务合约岗位。其次,强化商务培训和指导,上海分公司经理亲自组织商务创效培训,通过月度例会、月度检查等方式分享创效理念。再次,依托成本考核助推创效为主轴,从过程计量、二次经营、结算工作、信息化四个方面提升创效能力。项目创效能力对市场营销给予了强大的支撑及保障。

优化营销体系,实现有效转化

2017年上海分公司在高端业主、老业主和公开市场方面都取得了不俗成绩,这得益于公司的营销体系建设。上海分公司从实战中演绎出的三级营销跟踪机制、信息迅速反馈机制、公招市场保障机制、战略业主专人对接机制,充分体现了上海分公司营销体系深度和广度。

三级营销跟踪机制。在中民投董家渡项目中,从跟踪到最终获得,上海分公司花费了3年时间。为了过程不断线,分公司推行了三级营销跟踪体系,联动公司、分公司和区域营销力量。平时由上海区域营销经理跟进维护,定期有分公司领导班子拜访,五局安装公司主要领导进行指导并亲自对接。一旦有新进展,区域营销经理便会及时将信息反馈给分公司,进而获得来自公司的专业指导。公司党委书记、董事长易忠志前后多次赴上海与业主对接,参与议标,指导投标,为项目中标奠定了坚实基础。

信息迅速反馈机制。上海分公司在光大平凉路项目中,自获得信息到最终获得该项目不超过4个月。其间,为了让信息迅速转化为项目,分公司迅速制定营销策划书,经理陈晖辉亲自主抓,对该项目进行认真分析和研究,并迅速与对方高层进行沟通,商讨合作事宜,为最终落地该项目奠定了基础。

公招市场保障机制。在龙华国际项目和前滩中粮项目中,除了前期持续跟踪外,上海分公司还为在公招市场投标做了大量准备并积累了丰富经验。近几年,上海分公司大量参加华东区域各公开市场投标,演练投标细节,动员多家单位和人员参与投标。经过长期积累,上海分公司在该领域投标统筹及精细化上有了明显突破。

战略业主专人对接机制。为了与大业主形成长期稳定的合作关系,上海分公司2017年特意设立战略业主专人对接机制,对诸如瑞安、中信泰富、中国金茂等业主设定了专人对接,与在施项目经理协同服务业主,取得良好效果。其中,在杭州金茂项目中,积极与业主对接,协助业主解决履约中的各项问题,先后获得业主四季度区域检查第一、个人技能比武第一、优秀劳务等称号,赢得业主好评,为最终获得战略合作协议奠定了基础。

雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。展望未来,中建五局安装公司上海分公司的营销工作将从队伍建设、结构转型、PPP攻坚、公招市场出发,把握住上海这块中国经济引擎的好地利,把中建五局的蓝旗插遍上海滩。

让“拆迁难”变为“拆迁暖”
临澧安福镇“三个征收”理念
贯穿“棚改”全过程

日前,湖南常德市临澧县原饮食服务公司棚改项目点房屋征收集中签约现场人头攒动、热闹非凡,该项目点28户拆迁户全部到现场签了字,一次性签约率达100%。

一想到自己即将离开居住了30多年的老旧危楼,即将住进宽敞明亮的新房子,家住原饮食服务公司一楼的李桂华连连为党和政府的棚改政策点赞,拉着棚改干部黄国臣的手,激动之情溢于言表。这是2017年以来临澧县安福镇党委政府在棚改工作中坚持多措并举,秉承“三个征收”理念,即阳光、廉洁、有情征收,助力棚改攻克难题所取得的成果。

棚户区改造一头连着城市发展升级,一头关系百姓安居乐业,为了让“一脉连两头”的好事做好、办实,作为临澧县县城所在地和棚户区改造主战场的安福镇秉承以人为本理念,关注民生民利,把棚户区改造作为改善群众生活的民心工程,提升城市品位的重大工程、促进经济增长的发展工程,不遗余力地推进棚改建设,将阳光征收、廉洁征收、有情征收三个理念贯穿于棚户区改造全过程。

首先坚持阳光征收。该县在具体操作中,坚持“一把尺量准,一碗水端平”,依法操作、阳光征拆,对征拆全过程进行公示,合情、合理、合规进行补偿,让群众吃上了“定心丸”。同时,将棚改涉及的公(通)告、法律政策依据、土地房产信息、评估机构、评估标准、户型测算结果等全部进行公开,主动接受监督,消除群众疑虑,确保群众的知情权、参与权和监督权,实现全过程公开、公正、透明。

同时,利用棚改宣传栏、社区微信群、召开居民代表会议和发放宣传手册等方式,大力宣传棚改相关政策,让居民群众进一步明确棚改的目的意义,充分了解棚改政策,加强与居民沟通交流,积极为居民答疑解惑,算好“政策、经济、安全、生活、环境”五笔账,争取到了居民的理解支持,从而使棚改真正实现了从“要我改”变为“我愿改”的转变。在县、镇棚改办的大力宣传下,原供销社小区拆迁户陈元娥不仅自己主动响应和支持棚改,还主动为政府分忧,自己不仅第一个签约,还帮助做其他棚改户的思想工作,号召同楼栋的住户签约。

其次是坚持廉洁征收。该县针对棚改项目时间跨度长、流程环节复杂、资金运作量庞大、廉政风险易发等实际情况,着力构筑棚改工作廉政风险防控体系,扎实推进廉洁征收。严明纪律,明确要求各棚改项目点所涉村(社区)干部,切实遵守纪律规定,严禁吃拿卡要;对参与棚改的工作人员进行教育培训,增强责任和廉洁意识;强化监督,每个项目点聘请了专职监督员,全程参与监督,县、镇纪委还公布举报电话,并派专人走访被征收户,了解群众对征收过程中工作人员廉洁情况的满意度。

再次是坚持有情征收。该县棚改工作人员“先群众之忧而忧”,带着感情参与棚改,想方设法为困难群体提供过渡房,主动为拆迁户寻找房源,解决群众的后顾之忧。牵头组织急需住房的征拆户参加县城各楼盘“团购商品房活动”,协调房企给予优惠和让利。同时,还组织房产中介在棚改项目点公布和提供优质二手房源,方便群众选房看房,使棚改群众“刚出旧楼、即搬新居”,第一时间享受棚改带来的实惠与成果,让“拆迁难”变为“拆迁暖”。

据了解,2017年以来,作为临澧县县城所在地和棚户区改造主战场的安福镇,坚持以棚改为己任,攻坚克难,多措并举,成立了棚改办,抽调精干力量开展棚改工作。先后启动实施了原县冷冻厂、原气门二分厂、四季红得月巷以南、四季红路综合整治、原供销社、原工业品公司和原饮食服务公司等8个棚改项目,惠及居民群众近800余户,让老百姓实实在在地体验到城市提质发展带来的红利,并取得了棚户区改造的阶段性成果。

(王爱军 黄金波 王昆)

8.8亿立方米背后的精彩

——广西分公司拓展天然气市场小记

在广西这片投资热土上,对天然气的需求持续旺盛。1月26日,西南油气田(西南销售)公司广西分公司的日销售报表显示,当日供气量达307.96万立方米,今年以来天然气日均销售量均稳定在300万立方米。

面对激烈的市场竞争,中石油管道气与中石化、中海油的LNG三方并存的现状,目前拥有广西境内9个地级市和2个县级市供气任务的广西分公司,如何守市、拓市是广西分公司需要面临的首要课题。

针对中石化销售上实行价格跟随中石油的策略,终端用户都配备双气源装置,逐利性强,忠诚度不够等市场情况,广西分公司洞悉市场,以用户价值创造为核心,把增强服务意识贯穿于市场的始终,精准施策,2017年销售天然气8.8亿立方米,取得天然气市场营销量效双增。

建立系统,严格指定计划管理。广西分公司从加强B3系统、营销系统和MDM系统的基础数据录入与核对入手,完善客户基础信息,健全完善客户管理考评体系,及时跟踪监控终端用户用气变化。针对中石油广西石化、广西管网等大用户,每天分析日指定计划完成情况,对用户实行动态管理,全年日指定计划完成率保持在98%以上。

精准研判,确保营销增效到位。广西分公司秉承“增量增效”的原则,积极应对LNG冲击,加强对双气源用户的用气管理,稳定用气市场。配合西南油气田(西南销售)公司完成所属用户用气比例结构核查,分析用气比例结构、竞争对手的渗透度、终端用户规模、用户的经营现状等情况,主动与下游终端用户落实降价促销协议条款,落实用气款增缴、返退工作,在用户里树立起了客观公正、诚信经营的良好形象。

主动作为,市场营销日趋规范。广西分公司面对地方一张网,与终端用户不存在直接合同关系的形势下,通过“日分析、周协调、月总结”等方式,分析各终端用户用气特性,协调解决存在问题,改善供用关系,积极把控市场营销话语权。面对冬季“气荒”,加强与政府、企业、客户沟通,用气源换市场,冬季上推非居民气价10%至20%。引导客户网上交易,保障客户迎峰度冬,确保市场销售实现量效双增。

路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。2018年,广西分公司拓市增量永远在路上。

(李传富 黄祖文)

川煤集团总经理刘万波慰问困难联系户

1月31日下午,川煤集团总经理、党委副书记、副董事长刘万波带着企业党政的关怀,专程来到四川达州市开江县程家沟村走访慰问困难联系户黄衍本一家,给他们带去了慰问品和慰问金。刘万波握住黄衍本的手说:“春节快到了,我专门来看望慰问你们,给你们带来了慰问金和慰问品,祝你们身体健康,新年快乐,万事如意!”

贺全明 摄影报道



伊川法院:执行法官一心为民

本报记者 罗红耀 通讯员 王磊

近日,河南省伊川县法院执行局法官陈万宏和他的同事来到洛阳市正骨医院,向申请执行人温某送去案件款5万元。

申请人温某在某冶金辅料有限公司打工期间,右胳膊被机器挤断,其所在公司因害怕背负巨额赔偿款而迟迟不出面解决。温某因

家境困难,立案后向法院提出了先予执行申请,要求其所在公司先行支付医疗费用。陈万宏法官接到案件后,立即与被执行人公司取得联系并送达执行通知书及执行裁定书等,多次找其公司负责人进行沟通。经过苦口婆心的教导和耐心讲解法律知识,告知其拒不履行的法律后果,被执行人某冶金辅料

有限公司当场履行案件款5万元。

拿到案件款当天下午,陈法官与同事赶到洛阳市正骨医院,将5万元的案件款交给躺在病床上的温某,温某与家人感动万分,拉住陈万宏的手说:“这是我的救命钱,你们真是救了我们一家的命,我感谢伊川县法院,感谢伊川县法院执行局。”

临涣焦化:“中淮”牌焦炭上榜安徽名牌

日前,安徽省名牌战略推进委员会公布了2017年度安徽名牌通过资格审核名单,淮北矿业临涣焦化公司“中淮”牌焦炭榜上有名。

近年来,临涣焦化公司坚持以提高发展质量为中心,以产品质量上台阶为突破口,以“匠心”酿“精品”,做大做强自主品牌,实现了高质量发展。

树品牌建体系。品牌是培育竞争优势的关键。临涣焦化公司将创名牌作为市场竞争取胜的先手棋。2015年6月,该公司举行了“中淮”品牌发布。成立了质量管理体系认证工作领导小组,制定了质量方针和目标,明确了职责和权限,并对体系覆盖范围进行确认,培养内审员。全年以贯彻为切入点,大力实施“名牌精品”战略,带动各项管理工作程序化、规范化、标准化。在实施品牌战略的同时,该公司还围绕《中国制造2025》规划,落

实《安徽工业精品培育三年行动计划(2015—2017年)》,以“中淮”焦炭为龙头,统筹发展甲醇、煤焦油、苯、硫铵等化工产品,优化升级产品结构,积极塑造“淮矿制造”的品牌形象。

抓质量夯基础。质量是名牌产品的生命。该公司以创名牌为契机,全面加强职工质量意识教育和过程控制,用过去曾出现的质量问题和教训以及其他相关案例引导、教育、警示职工,使质量意识内化于职工心中,外化于职工行动。同时,还设立了质量检测中心,大力实施源头材料把控、生产过程监督、产品外运检测的三级管理,将原料验收、配煤质量、热处理作为关键工序进行盯控,加强对检验点的审核,不合格产品决不允许流入下道工序,并在各个生产工序中开展产品“质量事故归零自查自纠”活动,实现了产品生产全程质量动态控制,打牢了名牌创建坚实基础。

贏赞誉拓市场。该公司依托淮北矿业优质炼焦煤资源,发扬“工匠精神”,生产出以“低硫、特低磷”焦炭产品为核心竞争力,具有自主知识产权、技术含量高、质量水平优的绿色环保焦炭,其“硫”和“磷”的含量远远低于国家和行业标准,被特种钢生产企业称为冶金焦炭中的“黄金”。在打造精品的同时,该公司瞄准国内外广阔市场,在稳定战略客户的前提下,积极开拓潜在客户,大力拓展“水、路”运输渠道,降物流成本;搭建“互联网+”竞价平台,利用“一网通”网上竞价系统,创新营销模式,目前该公司网上竞拍种类已由过去的几种产品扩大到十几种产品,为企业创造了可观利润。在抢占国内市场制高点的同时,积极进军国际市场,其中“中淮”牌焦炭已远销到印度、印尼等国家,得到了国外特种钢铁企业的广泛认可。

(王明明)

注销公告

成都福楠健康咨询有限公司(统一社会信用代码:91510104MA62P67N57)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都平原新航机械配件有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB4Q)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都天都之蓝汽车服务有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB27)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都府城人家餐饮管理有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB11)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都益鑫源食品有限责任公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB01)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都元蜀茂林业开发有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB02)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都雅居欣业餐饮管理有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB03)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都安吉泰建材有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB04)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都丹龙广告传播有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB05)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都亿邦科技有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB06)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都锦宏建设有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB07)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都中建安建筑工程有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB08)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告

成都中建安建筑工程有限公司(统一社会信用代码:91510105MA61TRLB09)经股东会决议决定注销,请债权债务人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。

注销公告