

凝心聚力谱新篇

河套酒业淡雅河套第三届合伙人大会成功召开

■ 母新利

3月23日,河套酒业淡雅河套第三届合伙人大会在江苏海安市中洋金砖酒店成功召开。河套酒业集团总经理、销售总公司总经理吴永东等领导出席,来自全国各地的经销商、公司相关部门、驻外机构负责人参加会议。会议由销售总公司副总经理刘巨才主持。

以“七个推进”为主导 实现产品聚焦打造淡雅河套大单品

河套酒业集团总经理、销售总公司总经理吴永东在会上对 2019 年淡雅河套的重点工作提出了“七个推进”营销工作原则:即推进经营目标的落地与实现、推进核心产品聚焦工作、推进营销模式转变、推进核心区渠道下沉、推进流程优化与效率提升、推进品牌宣传建设、推进团队建设,提升团队士气。

吴永东表示,河套酒业仍将一如既往地 把淡雅河套作为公司产品序列中的重要一员,毫不动摇、持续发力地运作并重点打造。公司对各位合伙人的支持协助只会强不会弱;要把淡雅河套合伙人模式打造成一个卓越的合作范式;要管理好淡雅河套的市场秩序,维护好大家的整体利益,推进营销市场的良性发展;要切实掌握好淡雅河套与河套王的关系,公司坚持河套王的主观地位不动摇,淡雅河套作为重点打造的大单品进行运作,河套王从高端引领品牌,其他产品补充中低端市场空当,达到互相促进,而不能有所偏

“互联网 + 外贸” 传统外贸企业 发力跨境电商

■ 董建国

近期,外贸牛与厦门嘉晟集团签订了关于外贸企业各类环节合作服务战略协议。双方联合打造的独立站营销+供应链服务模式,将拓展外贸物理空间,带动外贸出口市场增长。业内人士指出,此次运作模式的改变是创新性革新,未来有望引领“互联网+外贸”建设新高地。

据介绍,厦门嘉晟集团作为全国外贸综合服务试点企业,以服务外贸企业为核心,为其提供信息、数据、金融、通关、物流、退税、外汇等所有外贸交易所需服务,搭建了政府、大企业与中小企业之间的服务生态体系。

外贸牛主要为有“出海”需求的企业客户提供一站式数据分析、推广、引流、获客、转化、留存等服务,现有客户覆盖全国各个外贸行业。值得注意的是,外贸牛产品未来的研发方向将集中在商业智能领域,并运用数据推动智能应用,帮助外贸企业连接全球客户,助力中国品牌走向世界。

根据协议,双方将共同搭建从前端大数据分析、外贸企业推广、询盘转化、智能社交营销、CRM 管理,到后端通关、退税、物流等外贸业务必须环节的全线数据闭环新型综合体,在国家监管数据的支撑下,为客户打造专属用户画像,实现各环节的网络化、数据化和透明化,有效推动整体服务供应链体系建设,助力我国“互联网+外贸”格局的全新升级。

在“互联网+”驱动下,传统外贸企业开始发力跨境电商,寻求转型突破口。电商新时代,随着“新技术”“新产品”“新服务”逐渐成为贸易新动力,一些高效、便捷的外贸综合服务平台进入了外贸企业视线。据介绍,外贸牛推出的一站式整合营销系统正是这样的“三新”品牌。

在外贸牛和嘉晟集团的合作中,“互联网+外贸”是高效的资源升级举措。通过双方搭建的平台,在整合传统外贸业务环节中做到了网络化、数据化和透明化,具有面向全球、流通迅速、成本低廉等诸多特点。在跨境电商的赋能下,外贸企业业务将趋向数据化、智能化、流程规范化和标准化,从而有力推动对外贸易事业发展。

针对此次合作,外贸牛创始人厦门谷道集团董事长肖碧祥表示,在大数据驱动下,外贸牛结合外贸行业发展趋势,致力于科学高效地解决外贸企业痛点问题。同时,嘉晟集团所承载的服务信用责任也保证了贸易出口流程呈现出更透明、更便捷、更无界的特质,从而真正让外贸变得简单、高效。双方的合作必将使对外贸易服务领域格局更上一个新台阶,从而加速外贸企业远航“出海”进程,助力外贸企业转型升级。

嘉晟集团相关负责人认为,如今产品是企业的核心竞争力之一,而卖家保障则是立足互联网贸易平台的重要加分项。外贸牛联手嘉晟集团打造的外贸综合服务平台可以为诚信卖家提供完整的用户数据中台,为卖家获取更多订单,并且缩短收付周期,使资金周转更灵活,从根本上解决企业融资难、融资贵等难题,极大提高中小外贸企业竞争力。



度。

“2019 年,只要我们团结一致,统一思想,保持定力,扎实工作,积极作为,就一定会使淡雅河套合伙人模式能够为河套酒业今后运营大单品走出一条开创之路来。”吴永东如是表示。

“1234”策略 ——为淡雅河套发展保驾护航

河套酒业销售公司副总经理吕敬泽在会上对淡雅河套 2018 年工作总结进行了总结,并对 2019 年营销规划进行了部署。2019 年总体围绕“1234”策略开展淡雅河套运营工作,即“一个坚定,二大保障、三项优化、四重加强”。“一个坚定”就是将淡雅河套打造成为战略大单品的坚定信心不动摇;“二大保障”就是产品品质保障和经销商利润保障;“三项优

化”就是经销商结构优化,产品线优化,费用投入模式优化;“四重加强”就是强产品动销(核心店)、加强消费者培育、加强品牌氛围建设,加强市场秩序管理。“1234”策略体现了公司做好淡雅河套基础工作谋划长远发展,坚定不移培育淡雅河套战略大单品的目标及决心。会上,宣布了淡雅河套 2018 年分红方案,宣读了 2019 年淡雅河套合伙人章程及 2019 年合伙人首单占比,举行了 2019 年第三届淡雅河套合伙人签约仪式。

此次会议对 2019 年淡雅河套营销规划进行了讨论,会议气氛热烈,参会合伙人积极建言献策,从具体工作实际出发,围绕销售渠道、包装等方面提出了很多可行的意见和建议。吴永东总经理对大家提出的建议和意见一一进行了解答。会上,对 2018 年淡雅河套优秀合伙人进行了表彰,奖项包括精诚合作奖、模式创新奖、销售贡献奖等。

2018 年度淡雅河套优秀合伙人代表、江苏诚蒙海贸易有限公司总经理浦宝荣在会上发表了获奖感言,表示作为河套酒业的经销商,为了我们共同事业的兴旺发展,每一位合伙人都一定会为河套酒业这座高楼大厦添砖加瓦,都一定会和河套酒业一起合力奔腾,驰骋万里!

风劲扬帆正当时,凝心聚力谱新篇。自从 2016 年 12 月 15 日“淡雅河套”第一届合伙人大会成立,标志着中国白酒合伙新模式的正式形成,开启了行业内厂商和商商合作新模式的先河。几年来,淡雅河套作为河套酒业的战略大单品,经过全体经销商的共同努力拼搏,建立起了巩固的根据地市场并不断增长,为今后市场的发展壮大奠定了基础。我们有理由相信,2019 年,有全体淡雅河套合伙人的团结一致、携手共进、不断开拓,淡雅河套必将在全国白酒市场上谱写出新的篇章。

新疆建设兵团第七师 工商联主席刘宗光一行调研新蓉电缆



2019 年 3 月 22 日上午,新疆生产建设兵团第七师工商联主席刘宗光、党委组织部副部长牛国森、新疆银通建设监理有限公司董事长陈建斌、七师代管一副团政委尹剑锋一行莅临四川新蓉电缆有限责任公司考察调研。成都市工商联钟琦处长等领导陪同调研。

四川新蓉电缆有限责任公司总经理、党支部书记李红燕及管理团队热情接待并向一行领导汇报了相关情况。在“改变·缆胜未来”

展示中心,刘宗光主席一行领导听取了公司营销中心总监黄杰对新蓉电缆创新产品和新蓉文化的讲解;在座谈会上,李红燕总经理介绍了公司生产经营现状、创新优势、精准扶贫工作,以及“12345”未来发展蓝图。党支部书记贾少波从“2 个 80%”模式(把 80%的党员培养成干部骨干,把 80%的干部骨干培养成党员)汇报党建引领企业发展的实践探索。

刘光宗主席听取汇报后,对新蓉电缆在绿

色、环保、智能线缆等方面取得的成绩表示充分的肯定,对新梦想基金精准扶贫给予了高度赞扬,他认为新蓉电缆在 24 年管理实践中形成了“现代企业制度+企业党建+社会责任”三位一体的具有新蓉特色的企业文化,以党建引领企业发展的独特做法是新疆企业学习的榜样。刘主席期待新蓉电缆有机会能参与新疆城市化建设,为农七师建设添砖加瓦,也祝福新蓉电缆在未来的发展道路上越走越好。(筱雅)

劲牌携劲酒、毛铺苦荞酒等全系列产品 亮相第 100 届糖酒会

3 月 21 日,第 100 届全国糖酒商品交易会在成都中国西部国际博览城隆重拉开帷幕,劲牌公司携旗下中国劲酒、毛铺苦荞酒等全系列产品盛装亮相,于 14-15 号连接馆开展,展会亮点颇多,吸引了众多参展人士驻足观看与了解。

作为中国酒类行业风向标、食品行业“晴雨表”,本届糖酒会举办时间为期 3 天,共有超过 40 个国家和地区的 4000 多家展商参展。本届春糖特别设置了第 100 届全国糖酒会纪念图片展,回顾糖酒会与中国酒类及食品行业的历史变迁。

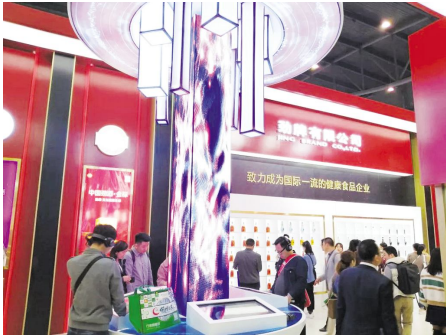
劲牌有限公司本着“健康人类,永无止境”的理念,多年来坚持用做药的标准来做酒,精选道地药材,推进酿酒现代化。此次春季糖酒会,劲牌有限公司携全系列产品参展,充分展现劲牌有限公司的产品研发能力,在以产品展现实力的同时,其展会亮点也颇多。

一、劲酒相迎,先声夺人

今年,劲牌公司别出心裁,在前往西博城展览馆的路上,一路劲酒相迎。醒目的劲酒广告立牌在两旁的路灯上,向所有路过的参展人士宣告劲牌公司的参展消息,展现先声夺人之势。

二、全系列产品争相夺目

进入 14-15 号展馆连接馆,劲牌展位即映入眼帘。在此,劲牌全系列产品阵容庞大,吸引不少人的目光。劲酒、毛铺苦荞酒受到众多客商的关注。值得注意的是,除了毛铺苦荞



酒·黑养、紫养,更有升级产品毛铺苦荞酒·玉养崭新亮相。此外,还有毛铺老酒、毛铺老酒·青铜古韵、毛铺 1953、半壶酒、长寿酒、韵酒、定制酒(年份纯香,劲酒·A1、劲酒 1989)等产品一并展出。

产品众多,琳琅满目,每一瓶都单独放置于典雅方格中,给人以大气、沉稳之感,凸显劲牌长期以劲酒和毛铺为核心,打造多套互联网产品的成果,展示出劲牌强大的市场竞争优势与自信。

三、花样活动全新体验

本届糖酒会,劲牌除了为消费者准备丰富的产品,还精心策划了一系列出彩活动,优化参展人士的体验,加深现场氛围印象。

其一,现场扫码送礼活动。在展位现场,劲牌在展台品鉴处放置了“劲牌公司”与“劲牌商城”的二维码样式,参观者只要扫码关注劲牌公司和劲牌商城,即可收获劲牌赠送的金标劲酒 125ml 或毛铺紫养酒 100ml。现场



参加人数众多,十分火爆,成为糖酒会的一大亮点。

其二,鸡尾酒调酒活动。展会现场,劲牌设立花式调酒区域,以毛铺紫养酒和金标劲酒为基酒,在调酒师精彩的表演下,调制出一杯杯缤纷的鸡尾酒,让现场观众连连叫好。在愉悦的氛围中,逐渐加深了对劲牌产品的了解。

其三,沉浸式体验。现场 VR 实景展示,让参观者在熙熙攘攘的现场就能体验远在千里外的劲牌生态美景与先进生产设备,在水材技艺的 LED 立屏下,以高科技的手段,展现劲牌宣传片,丰富的画面、简洁的解说,让参与者隔着屏幕也能感受到酿酒工艺的革新。

本届糖酒会,劲牌凭借丰富的产品优势以及创意的体验互动,吸引了众多观众参与,有效地进行了品牌知晓度和认知度的传播。未来,劲牌也将秉承着“健康人类,永无止境”的企业使命,专注健康领域,关注健康饮食,夯实产品力,坚持为消费者提供更好的产品和服务。(劲哥哥)

深圳市宝安区燕罗街道 开展“大手拉小手 党建传承走”活动

3 月 16 日,深圳市宝安区党建服务中心联合深圳市宝安区燕罗街道党工委组织的“大手拉小手,党建传承走”活动在燕罗街道开展。该活动属于宝安区基层党建项目活动之一,项目由 2018 年宝安区基层党群服务专项资金资助。本次活动以家庭为单位征集约 200 人参加,活动将党建元素紧密融入红色教育基地参观、户外素质拓展、采摘体验、红色电影展映等趣味环节中,旨在增强老百姓的家园认同感,让爱与党建在孩子的生命中扎根成长。(吴涵琴)

国家电网公司： 改革创新 开创职业教育工作新局面

3 月 21 至 22 日,国家电网有限公司总经理、党组书记辛保安参加公司职业院校工作座谈会并讲话,并赴国网技术学院、国网山东电力鲁能体育文化公司调研,要求各单位、各职业院校要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,全面落实国家职业教育工作部署,以服务公司和电力行业发展为根本,加快推进职业教育改革和职业院校高水平发展,大力提升公司职业教育现代化水平,着力培养电力行业大国工匠,为我国经济社会发展提供强有力的人才支撑。

3 月 22 日,公司职业院校工作座谈会在济南召开。辛保安在会上指出,职业教育是党和国家教育事业的重要组成部分,是保障和改善民生的重要基础性工作之一,在实施科教兴国、人才强国战略中具有特别重要的地位,也是公司建设“三型两网、世界一流”能源互联网企业的重要保障。各单位、各职业院校要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,分析研判公司职业教育面临的困难和问题,积极推进职业教育改革与发展。要坚持“四个原则”,即明晰定位、创新发展、集约共享、教培一体,加强党对职业教育工作的全面领导,创新办学体制机制,加大服务支持力度,实施“三精两双”工程,深化校企协同育人,强化院校安全管理,推动电力职业教育改革“再出发”,奋力开创公司职业教育工作新局面。

辛保安还调研了国网技术学院、鲁能体育文化公司。在国网技术学院泰山校区,辛保安先后来到教学授课现场、变电设备检修户外实训场、配网不停电作业培训基地、应急项目培训现场,详细了解国网技术学院特色培训项目、招生标准和人才培养模式。(郭鲍)

宁波银行 “多”“快”“好”服务民企

近日,一家不锈钢制品生产企业拟申请办理银行综合授信,但抵押物为第三方所有且涉及对外出租。面对背景复杂、手续繁琐的综合授信,宁波银行北仑大榭支行业务人员日以继夜地准备申报材料以及相关合同协议,从授信申报到审批通过,完成抵押登记,仅历时一周。企业负责人表示,“无论是授信项下开立电子银行承兑汇票,还是美元结汇、期权等金融市场业务,全流程都可以通过网银办理。遇到疑难问题时,业务人员上门服务,宁波银行的服务真的是又快又好。”

产品多、融资快、服务好,正是宁波银行服务小微企业、民营企业的特色。宁波银行根据企业初创、成长与成熟壮大不同发展阶段的资金需求特点,配备短期与长期、信用与抵质押、线上与线下相结合的多元化融资支持,提供开户、结算、融资、投资理财等在内的全链条金融服务。针对小微企业,宁波银行提供有针对性的金融服务产品,尤其是融资类业务,产品种类丰富、额度期限灵活、担保方式多样,推出“快申快贷”、“三年贷”、“转贷融”三大拳头产品,针对大中型民企综合性金融需求,宁波银行提供“商行+投行”的服务模式,配备发债融资、资本市场融资、跨境融资等“定制化”服务。

目前,宁波银行 90% 以上的主要业务至多签署一次总协议,即可在网银发起办理,全程线上审批,能够满足企业及个人“快”的要求。宁波银行借助互联网、云计算、大数据等技术,加强与第三方的合作,优化信贷审批流程,简化客户申贷方式,提供高效便捷的线上业务办理模式。宁波一家贸易公司因企业收款结算以票据为主,贴现需求量较大,经常往返银行网点办理贴现。针对这种情况,宁波银行业务人员与企业沟通,办理开户的同时与企业签署“贴现总协议”,后续总协议项下的贴现业务均可网银发起,无需单笔单签,企业人员无需往返银行就可轻松办理。

如果说依托科技高效处理业务是宁波银行服务的一大亮点,那么上门服务则是宁波银行基层网点服务的又一特色。从企业开户、网银激活使用指引、合同协议签署、授信申报、合作方案沟通、产品讲解、线上线下业务办理、资料移交传递,宁波银行业务人员可做到全程上门“一条龙服务”,大大减少了企业财务人员的负担。

“风里来,雨里去,我们一直在服务企业的路上。”这句话正是宁波银行员工精心服务企业的写照,也道出了宁波银行扎根本土、服务实体经济的使命和精神。(辛中)