



□本报记者 谭 儒 杜才良

2010年,鞋业国内市场遭遇专卖店租金上扬、营销成本增加、赢利模式陈旧、后危机期迷茫等不利因素的挤压,营销压力不断增大。面对诸多不利因素,品牌鞋企营销将何去何从呢?在3月18日吉尔达鞋业公司营销年会上,营销中心总经理王声荣向记者透露了吉尔达的应对对策和2010年营销工作的着力点:“创新求变,决胜终端”。

创新求变 是发展的唯一的出路

记者:作为中国真皮领先鞋王,吉尔达在2010年如何乘势而上,占领先机?
王声荣:占领先机,大干快上,务必创新求变。我拿龙虾举例:“龙虾在成长中,一段时间要把自己的硬壳脱掉,露出自己娇嫩的身躯,当它放弃自己躯壳时,很有可能被大鱼一口吃掉或被潮水冲到岩石上摔死。那为什么还要冒这样的危险呢?因为龙虾在成长中必须不断地脱掉旧壳才能长出更坚固的外壳,脱壳虽然有危险,可这是生存的必要条件。”这个例子说明,要求得竞争能力,吉尔达的营销也要有冒险精神,要像龙虾一样求得变革,不变革,就没有能力去博弈市场。

商品整合 是营销必须完成的创新

记者:吉尔达今年营销创新的突破口是什么?
王声荣:解决主要矛盾,树立商品整合的概念。
记者:怎么讲?
王声荣:传统的商品组织往往包括以下工作:产品研发部门根据市场信息开发新品;外购人员根据厂家提供的款式筛选产品款式;办事处去厂家或直接从市场下单;公司根据客户需求跟进开发新品;订货会上依据经验对订单进行修正……实际上,商品的组织已经远远不止包括这些内容了,商品组织已上升到商品整合的层面,是一个综合性的立体式的工作类型。商品整合不仅包括产品的研发,还包括商品的推广,而商品推广则包括订货推广、渠道推广和需求的推广。
记者:商品整合、推广需要注意什么?

中铝广西分公司员工 为抗旱救灾捐款 13 万余元

去年入秋以来,广西、贵州、云南等省份遭遇了严重旱灾。广西许多地方河沟断流、库塘见底、农田开裂、作物焦死,人畜饮水困难,为建国60年甚至百年一遇的旱灾。广西受灾人数上千万,百色老区是重灾区,平果县各乡镇也不同程度受旱。截至3月28日,平果全县12个乡镇1051个村屯3365万人受旱,因旱造成饮水困难人口84517万人,牲畜569万头。由各级各部门负责送水解决群众饮水的有9个乡镇、26个行政村、61个自然屯(学校)共计13059人。
面对异常严峻的形势和灾区百姓的困难,中铝广西分公司党委于3月26日发出抗旱救灾捐款倡议书。在短短几天内,公司全体员工特别是广大共产党员立即行动起来,发扬平果铝人一贯见义勇为的优良传统,发扬一方有难、八方支援的精神,慷慨解囊,踊跃捐资救灾。值得赞颂的是公司离退休职工黄勇和妻子李桂珍,得知公司全体在岗员工纷纷为灾区抗旱救灾捐款后,主动赶到公司捐献150元,表达了自己对灾区人民的拳拳爱心。截至2010年3月31日,公司全体员工共为抗旱救灾捐款134040.60元。
(唐任平)

责编:陈 燕 编辑:刘静芳
版式:张 彤 校对:陈梅
2010年4月6日 星期二

WORLD FACTORY

世界工厂

豫光女篮荣获联赛亚军刷新河南篮球史 女篮精神将在豫光发扬光大

日前,2009-2010赛季WCBA总决赛在济源落幕,河南豫光女篮夺得亚军,这是河南篮球史上的最好成绩。当日晚,河南省济源市、河南豫光集团为此隆重举行庆功大会,庆祝河南豫光女篮取得2009-2010赛季WCBA联赛常规赛冠军、季后赛亚军的骄人成绩,并向球队颁发了50万元奖金。
河南豫光女篮刷新了河南篮球史,创造了奇迹。这个奇迹,是豫光女篮不断拼搏进取的结果,更是豫光多年来持续冠名、稳定支持的结果。这不仅是河南豫光女篮的骄傲,也是河南豫光集团的骄傲,是整个有色行业的骄傲。
多年来,作为国有大型有色企业的河南豫光金铅集团公司,一直致力于社

会公益事业的发展,为了支持河南体育事业的发展,在女篮最困难的低谷时期,自2003年起,持续7年投入千万余元支持女篮的发展。从最初的末流球队,到第六、第五,再到今年的亚军,排名逐年提升,实力逐步凸显。除了支持女篮发展,豫光近年来在扶贫开发、文体教育、对外援助等其他社会公益事业上也向来不甘人后:援助市邵原镇贫困失学儿童,连续7年捐资30余万元,支助学生上千人;在河南省首次对外援助古巴气象服务系统技术;第一时间向四川汶川地震灾区爱心捐款近400万元等。
自2003年豫光冠名河南女篮以来,河南豫光女篮始终把“勇争第一”作

为球队建设发展的理念,女篮姑娘们在球场上顽强拼搏,积极进取,不畏强手,敢打敢拼,一年一个台阶,成绩不断刷新历史纪录,最终取得2009-2010赛季WCBA联赛常规赛冠军、季后赛亚军历史最好成绩。
庆功会上,市委书记段喜中对豫光女篮予以盛赞。他指出,本赛季开赛以来,河南豫光女篮始终保持高昂的斗志,敢打敢拼,稳扎稳打,团结协作,勇争一流,以18胜4负的佳绩一举夺得常规赛冠军;在季后赛中总决赛中,历经4场鏖战,尽管与冠军失之交臂,但豫光女篮面对辽宁这支劲旅,虽败犹荣,女篮姑娘们取得的优异成绩,掀开了河南女子篮球运动历史的崭新一页,为河南

争了光,为济源争了光,为河南豫光金铅集团争了光。
在随后豫光集团举办的庆功晚宴上,市政协副主席、河南豫光集团董事长杨安国发出号召,号召7000名豫光员工向河南豫光女篮学习,学习她们的拼搏精神,用到企业上就是要抢抓机遇、奋发图强,取得豫光健康持续稳步前进;学习她们团结协作的团队精神,万众一心、众志成城,共同提升豫光良好的对外形象;学习她们不计得失、爱岗敬业、任劳任怨的奉献精神;学习她们勇争一流的进取精神,坚持各项工作高标准、严要求,为打造百年豫光奠定坚实良好的基础。
(李 艳)

河南铅锌工业发展与市场研讨会召开 讨论河南“十二五”铅锌企业发展规划

3月27日,2010年河南省铅锌工业发展与市场研讨会在济源召开。20多家企业的60余名代表出席会议并讨论河南省“十二五”铅锌企业发展规划。会议由河南省有色金属行业协会副会长冯卫主持,河南豫光金铅集团公司副总经理张小国致欢迎词。
会上,安泰科铅锌首席专家冯君从作题为《铅锌产业供求结构变化与价格走势分析》的演讲,介绍了铅锌市场近期走势,分析了原因,对今后走向进行了预测。格林期货有限公司研发总监李永民作题为《上海期货交易所上市品种的交割流程及品牌注册》的演讲,介绍了铅期货交割品牌的注册过程、交割流程。宁波康强电子有限公司张雪峰作题为《企业原料风险管理》与《矿产资源套期保值》的演讲,介绍了如何利用期货市场规避现

货价格波动风险。
河南省有色金属行业协会副会长孙敬贵介绍了全省铅锌工业发展现状。河南省重点铅锌企业介绍了企业情况及发展规划。并对全省铅锌行业“十二五”发展规划提出了建议。河南省有色金属行业协会副会长张森要求大家要贯彻落实国家和省有色金属工业调整和振兴规划,编制好“十二五”河南省铅锌工业发展规划,突出结构调整、科技创新、节能减排、产业升级,实现河南省铅锌工业可持续发展。
与会专家还对河南豫光为铅冶炼行业非定态SO₂转化新工艺、铅阳极泥全湿法回收新工艺、富氧底吹氧化鼓风炉还原炼铅新工艺、液态高铅渣直接还原工艺技术的开发和推广做出的突出贡献给予了高度评价。
(屈联西)



兖矿实业 “四大板块”逆势“飘红”

山东兖矿实业公司在国际金融危机对实体经济冲击加剧的严峻形势下,创新营销模式,强化经营管理,着力科技研发,促进建筑工程、机电制修、房地产、物流等“四大板块”产业盈利水平进一步提升;自去年以来累计完成总销售收入50亿元,利润完成6500万元,超奋斗指标500万元,主要经济指标逆势创出历史新高。
强化经营管理,提高经济运行质量。他们围绕“四大板块”产业制定不同时期生产经营意见,实行分类施策、及时跟进、动态调控,大力推行全面预算管理,确保各类项目资金、工程质量、产品工期等指标合理受控;针对不同时段实行分段考核,强化目标管理,变各单位班子年薪由“考核指标”挂钩为“与目

标指标”挂钩,并完善了阶段性激励措施,促进了各项经营指标完成。实施资金集中管理,推广应用了NC财务系统,促进了管理手段的信息化建设。出台资金运作方案,强力清收应收款项,加强银行账户管理,清收2008年之前外部欠款2亿元,收回集团公司内部欠款3亿元。
创新营销模式,拓宽市场空间。他们针对产业多、产品多、生产单位多等实际情况,树立“大销售”理念,完善了公司层面的营销管理职能。坚持营销月度例会制度,互通招投标信息,实现所属单位营销资源的利益最大化。在宁夏成立了西北市场开发联络处,派出优秀营销力量长期外驻,着力开拓山西、陕西、内蒙古及青海等区域的煤机及建筑

市场,取得显著成效;设立资源共享奖,调动销售人员积极性。这几项措施使所属单位在激烈的市场竞争中实现了利益共赢、优势互补,开创了营销工作新局面。
着力科技研发,提升竞争实力。他们进一步深化“重人才、抓研发、搞革新”战略,实行研发经费统筹制度,对各单位按照一定比例强制提取研发经费,对全年科技研发无项目、技术革新无成效单位扣罚10%上缴额;在人才引进上,坚持“不为所有,但为我用”、“市场化薪酬”原则,吸收高端技术人才。多项措施激活了各单位科技创新的积极性。目前,在集团公司26个立项科研课题中,顺利完成10项;开发公司硬芯碳钢丝网目等两项课题稳步推进。国内高端

主流煤机ZF10000型支架、940型采煤机、SGZ800/800重型刮板输送机凸显规模效益,成为稳定的经济增长点。各单位良好的创业平台,吸引了高层次研发人才的“回流”。实业公司全年招聘11名研究生、78名本科毕业生;机电设备制造厂实施“双百”工程,首批培训200人;37处选派优秀人才到清华、北大等高等院校进修学习;地矿公司围绕物探和地源热泵新技术网络各类人才,促进了可持续发展。同时,质量品牌战略获得显著成效:建筑安装产业中施工或参建的11项工程分别获得国家级、省级荣誉;皮带机、变压器等11个产品获得山东省名牌产品称号;唐村实业公司“兖矿长龙”输送带再获省级著名商标。
(周燕 路涛)

红色晶牛开通网上商城 加大市场销售力度

本报讯 为充分利用现代化销售渠道,晶牛集团即将开通红色晶牛网上商城,晶牛高科技产品将上网销售。3月25日,集团举行电子商务培训,邀请了金蝶软件河北公司专业技术人员为大家讲解了“现代企业电子商务”及“集团

管控和企业供应链管理”知识。
红色晶牛网上商城是晶牛集团二次创业的一项重要举措,是今年集团主旋律“百店筑商城,高科促三跨”中的一项重要工作。
董事局主席王长林表示,今年将加

大市场销售力度,是因为集团对企业自身做鉴定发现:生产、攻关、科研在晶牛是强项,而在市场方面是弱项,所以要加强市场建设。晶牛集团将充分利用网上商城的种种优势,改变传统交易方式,扩大无形市场,发展销售业务,把网上商城做

锡柴 151 对名师高徒完成签约

3月中旬,锡柴“自主自强,我担责任”全员大讨论活动的重点项目之一——名师带高徒活动现场签约圆满完成。经过厂工会和管理部严格把关,共有151对名师高徒符合要求,成功结

对。
签约现场,师徒双方就业务学习、技能等级、产质量指标、职业道德等要约内容进行了现场签约,表明了自己完成技能提升任务与指标的信心和决心。

承担此次传、帮、带任务的师傅,均由准三级操作师、全线通人员和技能大赛获奖者担任;徒弟则由综合素质良好、有发展潜力的员工组成。
考虑到工厂现生产实际,此次签约

大做强,提升企业的综合竞争力。
据了解,晶牛集团从1997年开始注册企业网站域名,开始了企业现代信息化建设。经过多年发展,先后创建了晶牛企业网站、毛泽东思想网、微晶玻璃网等多家网站。
红色晶牛网上商城将成为晶牛集团电子商务平台,提供宣传企业、服务客户、销售产品等多种服务。据悉,网上商城目前正在内容完善、产品规范等前期筹备工作,将于近期投入正式运营。
(滕卓)