

获“信用示范”、“百佳工业企业”
“功勋企业”、“功勋企业家”等殊荣

兴乐集团 新年喜获 大丰收

■ 本报记者 何沙洲
通讯员 卢书友 毛文杰

近段时间,兴乐集团喜事不断。除了兴乐电缆新年收获 4 亿订单外,还荣获“信用示范”、“百佳工业企业”“功勋企业”、“功勋企业家”等多个殊荣。

在浙江省电气行业协会、温州市电气行业协会、乐清市电器行业协会三(四)届三次会员大会上,兴乐集团获评 2012 年度省电气行业“十佳信用管理示范企业”。会议还宣布了由兴乐集团、人民电器集团、正泰集团、德力西集团等 10 家企业发起的“关于加强行业自律,稳定乐清市电气产品销售价格”的倡议书。

2 月 17 日,乐清市经济工作暨大投资推进大会召开,通报表彰了 2012 年度业绩突出的先进单位和个人。兴乐集团第 9 次蝉联乐清市“功勋企业”殊荣。兴乐集团董事长兼总裁虞文品蝉联乐清市“功勋企业家”称号。兴乐集团荣获国家工商总局认定的“中国驰名商标”,并荣获温州市市长质量奖,分别获奖 30 万元和 40 万元。集团董事长兼总裁虞文品和副总裁金孝荣、郑小燕先后登台接受颁奖。

除了蝉联“功勋”殊荣外,本次兴乐受表彰的荣誉还有多个:兴乐集团被评为国家二级安全生产标准化达标企业;浙江兴乐易购电子商务公司获评乐清市商贸流通成长型企业;兴乐集团技术中心总经理陈小洋获评乐清市第七届做出突出贡献的科技人员;兴乐电气装备用电线电缆蝉联“温州市名牌产品”称号。由虞文品担任会长的乐清市电线电缆行业协会,作为先进协会也受到了表彰。

2 月 26 日,温州市委市政府召开三级干部大会。此次大会上,兴乐集团蝉联温州市“百佳工业企业”称号。根据《温州市企业综合评价和分类管理暂行办法》(温委办发〔2012〕62 号)等文件精神,经综合评价、媒体公示,温州市委市政府决定授予兴乐集团、正泰集团、德力西集团等 100 家企业“2012 年度温州市综合评价百佳工业企业”称号。

“两会”现亲情提案 广州 T100 亲子 童装总经理李长 伦提案儿童节成 为法定假日

每年的 1 至 3 月,都是中国的“两会季”。从地方两会到全国两会,人大代表与政协委员的海量提案涉及到国计民生的方方面面。而今年的两会,一些提案中更多地显现出人性化的亲情。据报道,重庆市南川区政协委员、广州 T100 亲子童装总经理李长伦的政协提案就是《儿童节变亲子节 成为法定假日》。李长伦的理由有三:

一、儿童比青年更需要父母的关爱。所以,青年节可以是青年自己的节日,儿童节则应以能有父母陪同为宜。感受父爱和母爱,应是儿童节的重要主题之一。儿童节父母休假,可凸显出亲情的价值。

二、现在的年轻父母,陪孩子的时间往往少得可怜。有此法定节假日,可以让孩子理直气壮地要求父母放下工作,也可以让父母理直气壮地推掉应酬,一家人亲热热地玩一天。同时,这对于社会消费而言,也会起到一定的提升作用。

三、亲情之爱,是仁爱的基础。这个与十八大提出的“美丽中国”是一致的。爱父母、爱子女,才有可能爱社会、爱祖国、爱人类。此事关乎国民素质、民族前途,应予高度重视。

为此,李长伦在提案中呼吁:将“六一儿童节”也设为法定节假日。任何学校不得布置作业,家长不得强迫孩子上各种学习班。父母必须陪同孩子一整天。因工作性质特殊而不能休假的,政府和社会应对其子女做出特殊安排,不能让这些孩子在“举国皆欢”时“一人向隅”。

两会提案年年有,但如像“让父母在儿童节放假一天”等亲情提案,给予孩子们更多的幸福与亲情,不正体现出更多的提案也在逐年进步。正如白岩松所说,这种现象是更加开放和进步的标志,许多年过去,也许人们会发现其闪光价值。

(本报记者 唐勤)

营销课堂

十大销售秘籍 轻松搞定客户

■ 刘泓利

一般的陌生销售很难一次达成的课分成三个部分,第一次电话,跟进电话,促成交款这三部分。

下文用 salor 代替销售人员。

销售秘籍一:不要给客户拒绝的机会

第一次打电话可以提到你的产品,但是不要问客户是不是需要你的产品,因为第一次电话客户是对你很防备的,只要你一问他是否需要,他很可能马上回答不需要,然后挂掉电话。

你可以问客户一些答案肯定的问题,sa-lor 就问我:这几年网络电子商务发展得很快对吗?我当然回答对。就是这样的一些问题。

销售秘籍二:铺垫好下一次的跟进

在通话结束时,一定要给自己下一次的电话跟进找到一个理由,让下一次的电话顺理成章,每增加一次沟通,成交机会就增加一些。

销售秘籍三:确认对方留下了你的号码

在给客户留手机号的时候,一定要确保对方已经记录下来,这样,万一客户真的需要的时候,可以保证能顺利联系到你。

Salor 给我留完电话之后,让我再报了一遍她的电话,一般人都是随口记一下,或者敷衍一下没记,她这样一问,就使得客户必须要记号码了。

销售秘籍四:真实的谎言

这个是销售过程中的核心,最最核心的部分。

什么叫真实的谎言:真实的谎言就是,一些可以让你产生有利于商家的联想的事实,而你联想的事实不是事实。

比如一个广告可以说:百分之九十的人使用了这个产品都很满意,实际上他可能只



销售收入突破 600 亿 稳步挺进千亿目标

——五粮液 2012 年度总结表彰大会隆重召开

近日,五粮液集团公司 2012 年度总结表彰大会隆重举行。省国资委副巡视员钟德盛、省国资委党委宣传部部长李文法、宜宾市委副书记、市长徐进,市委常委、副市长杜紫平,市国资委主任刘岗等领导出席会议,五粮液公司领导班子、中层管理人员和员工代表参加会议。

会议由五粮液集团公司总经理、股份公司董事长刘中国主持。五粮液集团公司党委书记、董事长唐桥作了题为《宜宾五粮液集团有限公司 2012 年工作总结暨 2013 年重点工作安排》的报告,从经营业绩、品牌建设、多元产业发展、完善治理结构、坚持自主创新、卓越绩效管理、践行社会责任等八大方面对 2012 年工作进行了总结。

2012 年初,五粮液集团公司明确提出“凸显酒业、优化多元”的发展战略,确保在“十二五”的末实现千亿目标。在这一战略目标指导下,五粮液坚持发展第一要务,2012 年全年实现销售收入 600.68 亿元,同比增长 23.31%。其中,酒业始终坚持“以市场为中心”不动摇,生产、销售双轮驱动,加强协作形成合力;多元产业因势而变,求新图强,积极响应并实施“优化”战略,实现平稳发展,普什集团、环球集团、安吉物流集团、丽彩集团等子公司均在行业内取得不俗成绩,为千亿目标的实现奠定良好基础。

2012 年,五粮液稳步推进品牌战略实施,着力优化品牌架构,提升品牌质量,通过品牌宣传推广、品牌创新维护等多项措施,五粮液品牌核心竞争力进一步强化、影响力进一步提高。这一年,五粮液品牌价值达 659.19 亿元,再次蝉联“中国最有价值品牌榜”第三名,连续 18 年稳居食品行业第一;五粮春、五粮醇品牌分别以 102.06 亿元、76.02 亿元的品牌价值位居该榜单第 32 位和第 41 位,品牌价值和排名较 2011 年均有较大提升。

改革是企业发展的不竭动力。2012 年五粮液通过完成优化股权结构设置框架、实施机构改革,增强企业核心竞争力,为企业发展提供强劲动力。此外,2012 年五粮液在坚持自主创新、发展、实施卓越绩效管理、加强精神文化建设、践行公共责任等多领域取得显著成绩,并先后获得“全球卓越绩效奖”、“中国上市公司环境责任百佳企业榜”、“中国企业文化影响力十强”、第七届中华慈善奖“最具爱心捐赠企业”等诸多殊荣。

会上,各级领导对五粮液集团公司坚持“凸显酒业、优化多元”千亿目标战略给予充分肯定,高度评价了 2012 年所取得的工作成绩及突出贡献。省国资委钟德盛副巡视员对五粮液自我加压、跳起摸高取

得的优异成绩给予了充分肯定,并强调要坚持科学发展,深化改革、优化管控,为全面实现千亿战略目标而努力。同时,提出三点希望:一是认真学习贯彻十八大会议精神,坚决落实省委工作会议要求,改进市场运作,提高服务意识,建设西部经济发展新高地。二是加强关注消费形势变化,以市场为经营之本,提高意识,完善队伍,谋划战略举措,保持名优品质,树立质量典范。三是发挥员工主体作用,增强员工的归属感、成就感,实现和谐发展,再铸新业绩,再创新辉煌。

徐进市长高度赞扬了五粮液公司经济规模提升、经济效益提升、企业形象提升的卓越成绩,为“建设美好新宜宾”,推动地方经济发展做出了巨大贡献,并代表市委、市政府致以诚挚的祝贺。徐进市长对公司提出要求:一是保持永争第一的豪迈情怀,把握危中之机,抢抓机遇,采取积极应对措施,增强创新力度,做强做大酒业,坚定信心向千亿宏伟目标前进。二是强化战略定位,坚持“凸显酒业、优化多元”之路,赢得更大发展。三是强化转型升级,增强创新驱动动力,满足消费者的多元需求,加大科技投入,提高核心竞争力。四是强化质量兴企,坚持质量是生命,走质量强企之路,在质量保障上下大功夫,进一步提升企业形象。五是强化内部管理,在营销、科研、资本运作等方面引进高端人才,并加强内部优秀人才培养,实现人才强企。六是强化品牌营销,转变营销理念,加强营销机制、体制改革,优化厂商合作,提高市场份额,赢得市场竞争。徐进市长强调,全市上下责无旁贷,要增效工作、实干争先,全力以赴提供更加优良的环境支持五粮液发展,为实现千亿目标共同努力奋斗。

2013 年,市场深陷寒冬,白酒企业发展将处于历史最困难、最残酷的时期。唐桥董事长表示,在这样的情况下,五粮液更需要坚定不移地落实科学发展观,遵循国家大政方针和市场经济规律,紧贴市场需求,保持正确的发展思路和科学的战略规划,继续弘扬公司传统作风,敢于永争第一、勇于战胜挑战、善于创造并把握机遇,围绕“深化改革、加大管控、优化服务”的全年工作主线,提升公司整体工作效率和效能,增强抵御外部冲击和自我造血的能力,稳步挺进千亿目标。

会上,五粮液集团公司党委副书记范德宽宣读了先进集体表彰决定。五粮液股份公司总经理陈林宣读了奖励决定。

大会最后,钟德盛副巡视员、徐进市长等省市领导和五粮液集团公司董事长唐桥、股份公司董事长刘中国、股份公司总经理陈林等为获奖单位颁发了奖牌。(五宣)

纪念“食品安全警示教育日”

双汇集团将诚邀消费者代表 “走进双汇看双汇”

■ 本报记者 李代广

在一年一度的“3.15”国际消费者权益日即将到来之际,双汇集团为了纪念自己企业确立的“食品安全警示教育日”,广泛接受社会监督,提高干部员工的食品安全意识,让广大消费者看到一个真实的双汇,他们经过认真研究,决定于 2013 年 3 月 15 日在河南省郑州市召开“2013 年双汇食品安全警示教育日大会”,并邀请全国 100 名媒体记者、100 名消费者代表参加活动。

近日,双汇集团在网站上公布了有关事

宜。

具体活动内容是参观双汇集团郑州生产基地,双汇集团高管与媒体记者、网友和消费者代表公开座谈交流。

活动时间是即日起接受媒体和消费者代表报名,3 月 8 日报名截止;3 月 10 日公布参加媒体和消费者代表名单,并发出正式邀请函;3 月 15 日上午在郑州市举办活动。

名额确定方法:报名媒体记者按照地域分布、媒体特点确定名额,报名消费者代表摇号产生。

本报将及时报道双汇集团的这次活动。

成功销售技巧 以攻心为上



■ 姚丽

销售是一门高深莫测的学问,这要求销售员不仅要准确地把握好客户的心理,并能成功地将产品推荐给他,让他觉得买得称心,买得值得,而且还能成为回头客。

1、描述对方心中的渴望

如果你不知道对方想要的是什么,对方的渴望为何,你是无法完成家纺产品销售的。但是,即使你知道这些,却无法使用准确有力的语言加以描绘,也同样无法启动对方的购买欲望。

成交的心理过程有三大步:

第一步,进入对方的世界(交友);

第二步,把客户带到他的世界的边缘(交心);

第三步,将客户带入你的世界(交易)。

2、建立强大的信赖

没有人会把钱交给陌生人,因为信不过。想要客户把他的钱放入你的口袋,你需要建立强大的信赖感。建立强大的信赖感,最常见的方法有:使用客户见证,将自己包装成专家,使用同级别专家的见证。如果你想要成交一笔金额较大的订单,那么不妨设计多步成交环节。

第一步,让对方获得很小的代价,就得到应有的价值,并开始获益;

第二步,开展咨询,为客户使用产品提供指导;

第三步,完成全部交易。

这样做的好处是,第一,你可以通过较低的金额,轻松完成第一笔交易,扩大前端;第二,完成交易后,你可以迅速为对方提供服务,让客户验证你的诚信,享受你的价值;第三,你获得了和客户进行更多交流的机会,更多的交流,就意味着更多的销售。

3、让客户享受你提供的价值

让客户享受你提供的价值,然后再收取回报我要求你,除非你能给予客户 10 倍的价值,才有资格收取 1 倍的回报。

你要设计你的家纺营销流程,让客户首先体验到你的价值,而后支付金钱。这样做,你的回报将会成倍地增加,因为客户只有在获得价值后,才支付金钱,你则将所有交易的风险都一肩承担。你做错了什么,将你的客户挡在了门外?对了,正是价值。如果你坚持先获得回报,再提供价值,你将硬生生将潜在客户赶出大门;而如果反过来,你不但能够赢得失去的客户,你也将赚得更多。

4、激活客户的好奇心

好奇害死猫。同样的,好奇也会促使客户花钱购买。如果你的产品,或者你对产品的描述,可以激发客户的好奇心,那么你就再也不用担心销售了。销售就是变魔术,一旦揭穿了谜底,尽管表演同样精彩,光彩也将退色不少。现在,就立即修改你的广告词和对产品的描述,一定要让广告词像魔术、像谜语、像半裸的少女。让客户忍不住,想要掀开表面,看到内底。而揭秘的代价,就是购买!

5、你必须测试

没有经过测试的家纺营销是失败的营销。没有什么放之四海而皆赚钱的策略和方法,不同产品的销售,也要求不同营销策略的相互组合。你必须在大规模投入之前,测试你的想法,是否真的可行。因此,你必须在启动一个家纺营销策略之前花点时间去测试一下。