

## 炫动荆楚展英姿——稻花香集团秋季糖酒会花车湖北全省巡游巡演随笔

稻花香花车巡游、艺术团巡演自 7 月 7 日启动至今,已经一月有余。八月的湖北,烈日当头照,集团 41 辆品牌花车、稻花香艺术团历经宜昌、恩施、十堰、襄阳 4 个地级市,30 多个县,演出 30 多场次,行程 15000 多公里……这已经成为这个炽热夏日的一道亮丽风景线。花车所到之处百姓无不啧啧称奇,艺术团巡演现场人山人海、气氛热烈,影响力与日俱增,这一切,都让所有稻花香人颇感欣喜,备受鼓舞,让前行路上的他们充满信心、力量和勇气。

### 精彩巡演吸引各地数千观众

激昂昂扬的歌伴舞《美丽之路》,充满浓郁稻花香气息的《稻花赞》、《稻花飘香》,动感时尚的说唱歌曲《释放自己》,极具土家风情的《直尕思得》、《黄四姐》……宜昌、恩施、十堰、襄阳,每到一处,在每一个夜幕降临的傍晚,稻花香艺术团都精心为数千观众准备着一场场视听盛宴。演唱现场,掌声、欢呼声、呐喊助威声,不绝于耳。每到曲终,人却未散。观众的热情犹如这盛夏的天气,迟迟不肯散尽。不同的演绎,同样的热情和关注,同样的执着和付出,让每一个城市的夜空因为稻花香而变得不同寻常。

穿插在演出中的游戏互动更是拉近了不同地方的消费者与稻花香的距离,在互动环节,观众不仅收获了丰富的礼品,也增加了对稻花香的了解,“中国新八大名酒”、“268.56 亿的品牌价值”等等有关稻花香的美誉和殊荣,也以这样别具一格的方式深入人心。

### 烈日下的一道亮丽风景

由稻花香旗下 21 家成员企业组成的 41 辆品牌花车,在全省每一个县市区进行品牌巡展。其中包括以稻花香、关公坊、三麦等为主的六大白酒品牌,有玉米浆、特妙等食品饮料品牌,还有八家包装制品企业、五家陶瓷玻璃制品企业。设计精美别致,极具企业特色的花车每到一处,都吸引着路人赞许的目光,再



●花车巡游全景

配上每天循环播出的企业解说词,让稻花香集团旗下的这些精品名牌唯美绽放于每一个城市的大街小巷。

连续数天的 38 度高温,诸多曲折蜿蜒的山路,驾驶室内超过 42 度的高温……在每一个汗如雨下的午后,他们与烈日相伴,却从来没有任何一个司机叫苦,也从来没有任何一个人退却,他们安全行驶在每一个或繁华或偏僻的县城,是他们让稻花香的品牌深入人心。因为他们知道,在他们背后,有 15900 名稻花香人与他们同在,稻花香的明天因为有像他们这样的一群人而变得无比美好。

### 各地业务员、经销商鼎力相助

巡游巡演队伍每到一个地方,当地业务员和经销商都会提前研究花车巡游路线,提前确定演出场地,为巡游巡演提供完善的后勤保障,让每一站巡游巡演都能如期顺利进行。

在十堰房县演出现场,因为现场观众迟

迟不肯散去,临时加演了几个节目,演职人员累得够呛,个个大汗淋漓,当地经销商见此现状,当即自掏腰包买来各种冷饮,并乐呵呵地说:“你们流的每一滴汗都是为了市场,都是在为我们的市场打基础,我们感激不尽……”说罢就和业务员一起在台下维持现场秩序。演出完毕又跟随大伙儿一起拆卸舞台,收拾各种道具,直到最后一个观众离开。当演职人员连声说谢谢时,他们却异口同声地说:“是你们的到来让我们的市场活跃了,让稻花香的品牌影响力更大了……”不知不觉中,数双手紧紧地握在一起。

### 克服万难全心投入

每天一场演出,艺术团的演职人员每天都在赶路。大部分情况下,都是早上出发,中午到达演出县市。一到酒店,相关负责人就去演出场地,查看场地、查找电源等,常常忙得午饭都顾不上吃。太多与盒饭相伴的日子,却从来听不到一句怨言。无数个下午三点多,大伙儿都顶着高温酷暑和演出车的师傅们一起

搭建舞台,没有一个人叫苦叫累。到了晚上,演员就位,活动开始,没有一个人缺席,都尽力在舞台上展示最好的自己。因为他们深知,他们代表的不仅仅是自己,而是整个稻花香集团的形象,是稻花香在广大市民心中的一个缩影。

艺术团负责人罗青,一个清瘦干练、睿智豁达的 85 后男生,在工作中,他是歌手、是舞蹈演员、是音响师、是舞台督导,身兼数职还能游刃有余;在生活上,他把吃、住、行安排得井井有条,为全团所有人能够全心投入演出做好后勤保障。在他身上,让更多人看到了稻花香人的勤恳和努力、敬业和热忱。

### 领导慰问工作人员

8 月 8 日上午,武汉秋季糖酒会花车巡游组组长、集团党委副书记王家福到襄阳老河口慰问稻花香艺术团、巡游车队全体人员,并送去了西瓜等防暑降温物资。在座谈会上,巡游车队负责人葛海清、稻花香艺术团负责人罗青分别就前一阶段工作情况进行了汇报,



●王家福检查花车

并就工作过程中存在的问题进行了说明。

王家福在听完汇报后表示,前一阶段巡游巡演的成功离不开全体工作人员的努力,希望在未来两个月里,全体人员能再接再厉,精诚团结,齐心协力为集团参加全国秋季糖酒会做好前期宣传造势。

### 各大媒体争相报道

最近有关稻花香巡游巡演活动的报道占据了各大报纸的醒目位置,各大门户网站争相转载。在恩施市区,恩施晚报、恩施日报记者闻讯来到演出现场,对活动现场及相关负责人进行了采访报道;在十堰房县,县委常委、副县长高明哲亲临现场观看演出,立即要求房县电视台进行现场直播,并进行为期一个星期的后续报道;网易、搜狐、人民网、新华网等各大门户网站纷纷刊发、转载了巡演巡游盛况,引起全国粉丝的关注,并有网友留言希望在自己的城市看到稻花香艺术团的精彩表演。

(文/袁林 杨天翔 图/袁林 顾礼灿)

## 专汽产品成功进入北非市场 北重集团国际化步伐加速



○北重集团生产的混凝土搅拌车

近日,北重集团 5 台混凝土搅拌车首次出口利比亚。此举标志着该公司专汽产品成功进入北非市场,为公司提升国际竞争力奠定了基础。今年以来,北重集团国际化步伐不断加速,已成功签订出口蒙古国专用车合同两笔,出口缅甸 4 台专用车合同一笔,出口利比亚 5 台搅拌车合同一笔,无缝钢管产品成功打开欧盟市场。

近年来,北重集团依托军工优势,举全力开拓国际市场,不断加快国际化进程。在主要产品积极参与国际竞争的过程中,北重提出“重点产品在重点市场突破”的出口贸易策略,确定了专用汽车、无缝钢管、煤机、围网栏、石油钻具等重点出口产品,花大力气主攻蒙古国、俄罗斯、中亚五国、印度和印度尼西亚等重点市场,谋求在重点市场寻求产品出

口的重点突破。

推进“走出去、请进来”国际市场营销战略。公司一方面借助国家商务部门、机电产品出口商会、对外贸易促进会的国际展会平台,开发重点市场和周边新兴市场,有力地宣传了公司产品,塑造了良好的品牌形象;另一方面适时邀请意向客户来公司参观考察,重点推荐适销对路的产品、交流产品技术性能,与国内国际同类产品对标、竞争。

构建国际市场营销网络。公司利用北方工业公司海外代表处等销售渠道,带动产品出口。同时,建立境外代理商销售网络。去年以来,公司先后培育了蒙古、俄罗斯、印度、印度尼西亚、尼日利亚、肯尼亚等国代理商。利用代理商熟悉当地市场商业环境和贸易规则的优势,拓宽了出口渠道。(杜超)

## 衡变成为高校毕业生就业见习国家级示范单位

近日,国家人力资源和社会保障部下发通知,特变电工衡阳变压器有限公司被确定为第二批高校毕业生就业见习国家级示范单位。这次被确定为国家级示范单位的湖南省只有 4 家,衡变是衡阳地区的唯一一家。

特变电工衡阳变压器有限公司积极响应国家和省有关高校毕业生见习制度的文件精神,积极吸纳和促进高校毕业生来公司见习和就业,近三年来从清华大学、西安交大、上海交大、华中科大、武汉大学、湖南大学、中南大学、华北电力大学、南开大学等高校,接收大专、本科、硕士、博士共 822 名高校毕业生到公司工作,从事产品研发、市场营销、管理、生产制造等岗位工作。同时强化校企合作,与省内知名职业技术学院联合开办“特变电工班”,通过“订单式”培养方式,每年招聘 200~500 余名大中专层次毕业生充实一线。为确保高校毕业生就业和见习有序进行,公司建立了完备高校毕业生就业和见习的相关制度,充分调动高校毕业生在企业就业和见习

工作的积极性和创造性,取得了丰硕的成果,公司取得了长足的发展,企业科技创新成果累累,每年都要研制出一批代表我国变压器先进水平的新产品投放市场。从而大大提高了企业的技术创新和新产品开发能力,为企业的产品升级换代和创建名牌产品奠定了雄厚的技术基础。

目前,衡变为确保公司“十二五”战略目标的顺利实现,正在进一步加大人才引进和培养的力度,以这次获得“高校毕业生就业见习国家级示范单位”为契机,计划批量接纳大中专院校毕业生到公司工作,批量接纳大中专毕业生到公司见习,同时做细、做实培养工作,大力开展各种岗位技能培训、岗位练兵、技能比武等工作。深入贯彻“发展为了员工、发展依靠员工、发展成果与员工共享”的理念,通过制度创新,为员工搭建成长和发展的平台,打通员工成长和晋升的通道,实现人企共赢。

(肖锋 李钦)

## 车间里的“变形金刚”

操作工将零件放入工装后,双手分别按下机床平台左右方控制按钮,动力头开始运行进入压装动作;当任意一只手松开按钮时,机床呈暂停状态;当身体任何部位伸入工作区域时,机床呈停机状态。这是日前笔者在东风德纳十堰部件厂三车间采访时,看到制动器总成班压装工王浩操作的一台新式“变形金刚”,不禁好奇地驻足观看起来。

原来,该厂推行安全标准化工作以来,各单位纷纷行动起来,大力开展安全改善活动。6 月底,三车间迅速召集装备、动力等部门工程技术人员率先成立了改善小组,经过

现场调查分析,大家决定从现场危险系数最高的特种作业工序压床入手。为了增强机床安全性,装备科技人员王万清主动担当机械部分图纸设计,技术员张书利担当电器部分图纸设计,小组成员经过多次研讨,最终采用光电保护系统方案,在压床工作台面加装一个防呆装置——左右两个控制按钮,将原来使用脚踏板控制换向阀改为目前使用的按钮控制电磁阀。

7 月初,新式压床安装完毕正式投入使用,经该厂安环部门现场验证,各项安全指标达到相关要求。据制动器总成班班长陈雪峰



介绍,这台新式“变形金刚”是该厂自主研发的第一台双按钮操作压床,不仅大大提高了操作者的安全作业系数,还杜绝了“想违章也违章不了”的不安全行为。

(艾保国)

## 肥矿电力公司认真开展群众路线教育实践活动

山东能源肥矿集团党委教育实践活动动员会召开以来,集团电力公司迅速传达会议精神,结合公司实际,认真组织学习,通过制作学习资料“百宝囊”、根据各单位实际分不同情况组织学习等形式,精心谋划实施本公司教育实践活动。

制作学习资料“百宝囊”。该公司专门定制了一批简易手提袋,里面配置了学习资料物品,分发到党员干部手中。每个袋子里都装有《论群众路线——重要论述摘编》、《厉行节约、反对浪费——重要论述摘编》、《损害群众利益典型案例剖析》、《各地联系服务群众经验做法选编》四本书和笔记本、笔,便于随

身携带,随时取用,随时学习。

组织学习因人而异。针对公司各单位分布较分散的实际,分部门、类型、情况开展学习。该公司机关、工区党支部通过召开党员群众座谈会、采取个别访谈和座谈交流相结合的方式进行学习;针对电厂放假员工较多,集中学习比较困难的实际,电厂党支部采取召开班子会议、放假人员电话联系、困难员工家庭走访、信息网络交谈等多种形式,对本单位领导班子和领导干部是否存在形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风“四风”方面群众反映强烈的突出问题,党员干部群众对开展党的群众路线教育实践活动的意见建议,目

## 戴春晓:做好千亿红豆的“筑梦者”

戴春晓是红豆居家营销一公司的营销总监,多年的销售经验锻炼了他侃侃而谈的自信,无论遇见任何事情都能转化为自己的模式,提及千亿红豆梦,他早已经有了自己的解读:“正如中国梦是人民梦一样,千亿红豆梦归根结底是红豆人的梦,作为公司的一名销售经理,最直接的贡献就是不断拓展市场、提升销量。如果千亿红豆是一座高塔,我们就是泥瓦匠,一砖一瓦地累积,2 万多人齐心协力才能塑造出高耸入云的塔顶。”

2010 年戴春晓开始担任居家销售三公司的销售经理,主要负责安徽、河南区域的门店开发。这时的外省开发尚在刚刚起步阶段,是一个陌生的市场,一切从零开始,怎样才能迅速打开市场是戴春晓不得不考虑的问题。“工欲善其事,必先利其器”,考虑再三,他决定从拓展团队着手,训练一支专业性强、业务水平高的团队。从如何寻找确定符合居家市场定位区域到如何开发加盟商、商务礼仪的学习等多方面加强对拓展人员业务培训,指导和引导他们的实战演练。戴春晓根据自己多年的实战经验,从客户的开发、沟通、问题的总结 and 如何根据客户的进展来调整方案等方面,总结出完备方法与团队一起分享。“我

们团队一直都注重学习和总结,3 年以来我们一直是居家各公司门店拓展最多的团队之一。”戴春晓不无骄傲地说道。

2011 年,戴春晓参加了中研培训公司的多店管理培训,通过培训及和其他品牌的沟通交流,对于考核的重要性有了进一步的认识,经过熟虑,他在居家连锁各销售公司中,率先引进门店店员工资绩效考核机制。他在各门店实施店员“分班制”考核等措施,提升了员工工作积极性与主观能动性,促使各门店明确目标,使门店进入日常有效运作的良性循环。同时,有意识培养运营后备队伍,陆续安排运营科长、督导参加中研培训,导入同行业的先进管理技能,取得公司和个人的双赢。2011 年中,共计开发 56 家门店,实现销售 2809 万元,获得良好收益。

实施门店工资绩效考核后,销售一直呈现较快的正增长,这更增加了戴春晓的信心和勇气,于是很快在销售三公司全面导入精细化管理,对前期实行的考核制度逐步优化,通过开源(增加加盟和增单店销售)和节流(节约门店电费、物流费等)来提升利润。同时,更加明确了各岗位职责,重视了过程管理,对巡店过程中发现的问题及时出台规定,坚持制

度管人,加强监督指导力量。这项措施的好处很快就显现出来,2012 年居家三公司取得了销售同比增长 47% 的好成绩。

成绩代表过去,希望属于未来,谈及未来的打算和千亿红豆的梦想时,戴春晓充满自信,他早已经做好了详细的备案:“主要从抓团队,强运营,优商品三个方面着手。”团队主要以部门负责人为主,强化他们的管理和单打独斗的能力;运营主要通过培训和检查来实现,不断把中研和罗兰贝格公司的培训内容导入门店管理当中,通过打造样板店来进行复制,使运营团队整体提升一个台阶;商品则通过成立商品管控团队来提高售罄率和投入产出率,从而形成商品、运营、门店的铁三角,整体提升加盟商和直营门店的业绩。对于团队方面,他更不担心,多年来,“对下属充分、有效授权,真正做到用人不疑、疑人不用”的用人制度,打造了一支开放、包容、知无不言的融洽团队,培养了一批积极向上、勤奋进取的 80 后优秀员工。“正是这一批青年的奋斗与汗水,成就了不断高增长的业绩。他们用手中的一个又一个的订单,为千亿红豆添砖加瓦。”

(红莉)