

4 营销渠道 Marketing Channel

垫江牡丹文化节邀您“与花相约”

李强 本报记者 何沙洲

3月18日,第十六届垫江牡丹文化节新闻发布会在重庆市政府新闻发布中心举行。重庆市政府新闻办新闻发布处处长徐建明主持发布会,垫江县委副书记、公安局长马强就垫江县情及第十六届垫江牡丹文化节的有关情况向与会媒体作了介绍,垫江县委宣传部、县旅游局、县文化委相关负责人参加发布会,并答市内外媒体记者。

据介绍,今年,牡丹花最佳赏花期于3月下旬到4月上旬,重庆市内外游客来垫江县踏青赏花,除了可欣赏到牡丹红、李花白、菜花黄、柚花香、玫瑰艳、荷花秀外,还可参与“花漾垫江万人拍”、“凡人有乐·挑战30秒”、“游垫江·百童画牡丹”、“文艺作品征集”等九大主题活动。

春暖花开时,正是垫江踏青赏花最佳时节。垫江旅游首推牡丹,在重庆市乃至整个西南地区都具有唯一性。大自然赋予牡丹雍容华贵、富丽堂皇的国色天姿和风雅灵性的高贵品质。

垫江牡丹源于天然,藏于深山沟壑之中,花型大、花姿美,天平红、千层香、悠山艳、龙华春等60多种牡丹呈自然立体分布,与山、石、树、花、云、岚相映衬,让人心旷神怡。同时,作为全市十大赏花胜地之一的垫江,每逢花开时节,李子花、油菜花、柚子花、玫瑰花、



美丽的垫江牡丹。

荷花等百花齐放,满山遍野、群花簇拥、蔚为壮观。

据介绍,今年垫江牡丹文化节以“国色天香,田园垫江”为主题,坚持“欢乐、务实、节俭”原则,以牡丹文化旅游节为载体,突出地方特色,展示城市魅力,提升垫江形象。活动时间为3至5月。

与往年相比,今年垫江县的景区景点更多。游客除了在传统的太平牡丹园、澄溪通集

牡丹园、华运国际精品牡丹园和乐天花谷等旅游景区观花、赏花外,还可在新推出的尚禾玫瑰世界及两岸樱花谷等新的景区景点,感受玫瑰花、桃花、樱花等数十种花的芬芳。游客可漫步山野乡间,身处花的海洋,赏鲜花绽放,闻处处花香。

为提升服务水平,今年垫江县在配套服务方面下足了功夫。在牡丹园景区内的牡丹阁、百灵山和恺之峰规划建设了三个停车场、

500余个停车位,将有效缓解停车难;在通集牡丹园、华运国际精品牡丹园和乐天花谷也配套建设了停车场、餐饮和娱乐休憩设施。此外,为确保景区就餐安全、卫生和价格合理,杜绝“宰客”现象,垫江县按照“统一景区农家乐准入制度、统一培训制度、统一菜品公示制度、统一农家乐广告招牌和着装制度”要求,全面加强餐饮服务管理,真正让游客在景区能舒心、赏心、安心。

渠道实战

国寿欲借个险扭渠道颓势 拟建80万营销员团队

马元月 陈婷婷 许晨辉

正当众多险企纷纷开辟网络新渠道掘金保险市场,以营销员渠道发家的寿险老大中国人寿仍在依赖这一传统渠道。不过,目前营销员产能正在下滑,人均年保费收入5.4万元。据北京商报报道,国寿正在谋划“大个险”战略,今年的目标是营销员团队达到80万大军,传统营销队伍转型升级。

在25日国寿的业绩发布会上,国寿董事长杨明生表示,公司将坚持以个险为主渠道,继续实施销售队伍建设战略性投入,高起点建设包括新型收展队伍、保险规划师队伍等在内的新型“大个险”队伍。而这一战略规划则是在业务结构转型、营销员产能下降的背景下提出的。

数据显示,截至去年底,国寿个人营销员达到74.3万人,与上一年的65.3万人相比增长较为明显,这也是国寿发力“大个险”的写照。然而,产能并没有因人员的增加而提升,且到了四年来的一个新低点。

有分析人士表示,国寿之所以大力发展个人营销渠道,是因为银保渠道受新政限制明显,而互联网、电话等新渠道启动较慢,发挥传统优势成为当前必然的选择。据了解,2012-2013年,受“银保新政”影响及银行理财产品积压,人身险公司银保渠道保费收入分别同比下降9.73%和4.6%。国寿年报也显示,去年该公司银保保费同比下降7.3%。在这一背景下,不少公司都努力加大个险渠道建设。

此外,国寿在发力个险方面有一个明显变化则为营销主阵地的转变,由县城包围城市。杨明生指出,进一步加快重点城市业务发展,巩固和提升县域市场竞争优势。积极深化资源整合与共享,推进渠道互通、业务互动,深入实施“创新驱动发展战略”。国寿扩大竞争范围,对营销员队伍规模和质量都提出了更高的要求,要打造大批的理财规划师。

除了国寿,新华保险也表达了同样的态度。新华保险表示,去年营销员渠道持续推动转型,一方面以《个人业务保险营销员管理基本办法(2014版)》为核心,在保持队伍规模稳定的前提下,不断优化升级队伍结构,推动有效人力和绩优人力发展。

伍田食品 开足马力赶订单

本报记者 何沙洲 / 文 刘婷婷 / 摄影

3月24日,记者来到成都伍田食品公司,看到该公司不仅生产车间里到处是工人们忙碌的身影,各部门的伍田人都在忙碌。忙着接待来自全国各地的经销商参观考察,忙着加班加点的生产赶订单。

尽管为了应对年后的生产旺季,伍田公司早在年前就提早做好了准备,春节长假刚过,伍田员工就返回投入了紧张的生产当中。然而,在目前经济仍低迷的情况下,伍田公司开年又迎来了更多订单的增加,以及产品销量的增长,订单和销量双双“开门红”,让春节也没有得到好好休息的伍田食品公司总经理范正海又更加忙碌起来。



伍田员工在生产中。

“目前,公司订单的排产已经到6月份了!”“眼下最重要的不是争取新订单,努力按要求完成订单才是最重要的。”“订单的突然骤增,年前准备的原材料已经吃空,现正加急采购。”“订单的增加,销量的增长,人员的到位,我们在全力按照总经理要求协调各部门工作。”为了配合、促进生产,伍田公司营销、物资、行政等部门人员工作一个比一个紧张、忙碌。

“只有服务好经销商,服务好消费者,企业才能在激烈的市场竞争中赢得更多份额。”范正海鼓励员工,拿出伍田人的精气神来,不仅要保证工期,更要保证质量,坚持“三心”理念搞好生产,在羊年实现销售生产更优更好的业绩。

“志城重工”诚挚欢迎建筑业有识之士携手合作 必以仁人之心致力于为各地用户提供技术先进、品质卓越、安全可靠的起重机设备

发展中的辽宁志城重工机械有限公司



沈阳志城置业集团创立于2002年,是拥有地产开发、工程建筑、建材生产、物业管理、重工机械制造等多领域多行业的企业集团,旗下有沈阳志城房地产开发有限公司,沈阳志城建筑工程有限公司,沈阳志城微晶材料发展有限公司,安邻纳物业管理有限公司,阜新志城房地产开发有限公司,辽宁志城重工机械有限公司6个法人公司,注册资金6500万元,总资产3.25亿元。辽宁志城重工机械有限公司,是经国家审核批准,依托沈阳志城置业集团成立的生产起重机械的专业企业。

志城重工机械有限公司成立于2011年,拥有固定资产1200余万元,注册资金800万元,现有职工230余人,是集产品开发、生产制造、维修改造、实验测试、销售服务一体化的起重设备专业生产厂家,也是辽宁地区塔式起重机生产销售的重点龙头企业之一。

辽宁志城重工机械有限公司起点高,技术先进,始终秉承“开拓进取,诚信务实,质量第一,用户至上”的经营理念,不

断完善自我。引进了现代企业管理模式和先进的加工制造设备,采用了国内同类产品最先进的加工制造工艺,聚拢了一批高素质产品研发,技术管理,生产管理和售后服务的业内精英。在企业230余名员工中,各类工程技术人员40余人,其中高级工程师7人,中级技术人员和管理人员18人,生产技术人员110余人。组建了以市场需求和产品升级为目标的技术研发机构,生产经营机构,质量检测机构和面向用户的售后服务机构,有效地保障了企业产品在激烈的市场竞争环境下的市场覆盖率,不断扩大市场的占有量。

辽宁志城重工机械有限公司的主要产品目前有两类四个系列。一是建筑塔式起重机,产品系列为QTZ63-5610、QTZ63-5010和QTZ50-5008;二是建筑施工升降机SC200/200。产品均为通过国家检验的起重机械。随着国际国内建筑企业的发展进步,“志城重工”必将不断研发出新的产品,满足建筑业的



志城置业创始人王朝志,内蒙古赤峰人。1982年至1988年入驻沈阳建筑施工企业。1989年加入沈阳海外建设集团,并正式入股该集团,现为该集团的10大股东之一。2003年在沈阳成立赤峰宏远建筑(集团)有限责任公司。先后在内蒙古赤峰、大坂、辽宁沈阳、抚顺、阜新等地开发建设民用住宅和商用项目20余万平方米,完成了业内的扩展,初步形成开发、建设一体化的共同经营整体。至今已在辽沈地区承建大中型工程项目150余万平方米,获优质工程项目21个,“玫瑰杯”4个,“新貌杯”5个,其间曾获中国施工企业管理协会颁发的“全国优秀施工企业”,沈阳市建筑业“优秀企业”,“安全生产先进单位”和辽宁省和沈阳市“守合同重信用”单位。2006年投资200万元,成立了沈阳凤志微晶材料发展有限公司,初步实现跨行业转型。2010年投资50万元组建了沈阳安邻纳物业管理有限公司,并在阜新设立了分公司,完善了开发建设与管理一体化。2011年以来,又先后成立阜新志城房地产开发有限公司,辽宁志城重工机械有限公司,阜新宏志建筑工程有限公司和阜新众成房产咨询有限公司,成功实现了跨行业多元化的经营和发展。

辽宁志城重工机械有限公司

手机:15041851858(刘总)
电话:0418-2605996 2511777
传真:0418-2511777
邮箱:2944621151@qq.com
地址:辽宁省阜新国家高新技术产业开发区盛开路27号
邮编:123004
网址:www.lnzcqz.com

