



●范正海带领员工向供货商和经销商表示衷心的感谢和祝福

感恩同行 共赢未来

——成都伍田食品公司 2015 年客户答谢联谊会记

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 赖于实

2015 年 12 月 26 日上午,成都伍田食品公司总经理范正海带领公司营销中心总监孙书建、公司总经办主任程建等人,在伍田食品生产基地办公楼门口迎接从全国各地到来的经销商和供应商。那天,没有雾霾,是一个阳光灿烂的好日子,亲自开车或伍田派专车接到公司的经销商和供应商们,看到范总等伍田人热情伸出的双手和亲切的笑容,看到办公楼门庭上电子显示屏上醒目的“欢迎回家”,快乐和激动不容言表!

“回家!”这是伍田人与广大经销商、供应商风雨同行多少年积淀的情感。

这天,伍田公司邀请经销商、供应商们“回家”开 2015 年客户答谢联谊会。联谊会主题是“感恩同行 共赢未来”。范正海表示,告别了充满挑战、奋发有为的 2015 年,迎来了充满希望、奋发进取的 2016 年,伍田过去和今后要做的,仍然是奉行“员工做产品凭良心,让食品经销商安心赚钱,让食品消费者放心享受”的“三心”经营管理理念,与广大员工、客户、合作伙伴、消费者共同发展、共同成长,共赢共享美好未来。

●企业要坚持提供具有竞争力的产品和服务

中午后,经销商、供应商分批次参观了位于新津县工业园区的三旺集团农牧公司、房地产、机械和伍田食品公司新建生产基地。三旺集团旗下的伍田公司于 1997 年总投资 1.67 亿元按照标准一流、生产一流、产品一流创建,高投入、高起点打造,是一家集优质屠宰、分割、冷藏加工、肉制品深加工及鲜销连锁为一体的大型肉食品出口加工型企业,多年来一直致力于藏边及四川地区丰富的牦牛、家禽、家畜资源的开发,结合西式肉类生产工艺和先进的加工技术,已形成以牦牛肉制品为主、共五大系列的高品质肉制品:休闲食品系列、熟食食品系列、调味品系列、西式生鲜系列、罐头系列,并建起了覆盖全国的销售网络,深受全国广大经销商青睐和消费者喜爱。

看到伍田投入巨资建设的新研发生产基地即将竣工投产,供应商和经销商都很高兴。经销商徐先生说,新研发生产基地建成,意味着伍田将以更先进的设备和技术,以不断创新推动产品和服务的差异化,为经销商和消费者提供更好的产品、价格和服务。

为迎接供应商和经销商到来,伍田公司提前几天就在办公楼大厅里布置了丰富的产品展示,其中不乏伍田为配合和支持经销商主动应对包括持续经济危机带来的市场挑战“定制”研制的产品。范正海表示,企业要获得经销商、消费者长期的支持,就一定不能有短期行为,一定要坚持提供优质的、具有竞争力的产品和服务,赢得他们的忠诚,才有企业的

持续发展。

●坚持“三心”让大家得到更多物超所值的服务

下午 3 点半,在新津国防书画院“伍田 2015 年客户答谢联谊会”会场,范正海带领参会的员工走上 T 型前台,向到场的 120 多名供应商和经销商代表三鞠躬表示衷心的感谢和祝福:“感恩同行!感恩一路有您们!”

活动一开始,感恩气氛便迅速攀升。“回望 2015 年的中国经济,既洋溢着改革提速的阵阵兴奋,也夹杂着经济减速的忐忑不宁;在众多食品企业艰难求存的市场环境下,伍田食品能逆市实现产值和利润双增长 30%,凝结了公司全体员工的艰辛!更是离不开供应商和经销商的信任和支持!更是依靠了广大消费者的选择和喜爱!”范正海充满感情地



●排队欢迎来宾们进会场

说,伍田过去和未来要努力做的仍然是坚持“员工凭良心做食品,经销商安心销售食品,消费者放心享受食品”的“三心”经营理念,真正服务好广大客户,让大家得到更多物超所值的服务。

范正海又分别请伍田公司营销中心、研发制造部、采购部、成都办事处等团队上台。在向全场一一介绍这些团队同事们工作中的矢志追求和不懈努力时,范正海都站在团队的背后,“我就是你们背后的支持者:是你们的服务者。”范正海告诉团队:你们在今后能做得更好!你们的工作能得到更多客户的赞誉!范正海介绍完每一个团队,都会从背后走到前边面向团队表示感谢并寄予新的希望。

“我给你们的不是鞠躬!是给真诚的祝愿!”范正海向全体参会人表示,站在台上,面对这么多在伍田工作或合作已经几年、十几年的“伍田人”,想说的话很多很多,千言万语就是想表达:2016 年大家有更好的发展!同时,携手共创伍田的美好明天!他坚信,所有的合作都会有美好的未来。

伍田公司质管部负责人余春在会上主讲了“当前食品安全风险与防范”。无论市场怎么变,伍田的产品质量不会变,伍田诚心诚意

的服务不会变。营销中心总监孙书建告诉记者,伍田食品实现产值和利润双增长也得益于“最严厉”的《国家食品安全法》出台,

联谊会上安排这个食品安全视频讲解,是希望所有“伍田人”能更好地奉行“三心”经营理念,从而更好地实现伍田“为社会创造更多的财富,提高全民生活质量”的社会使命。

随后,范正海和营销中心总监孙书建获得最佳成长奖的海波兴旺公司总经理林波、最佳战略奖的陈娜女士、最佳忠诚度奖的富家园商贸有限公司总经理李兵、优秀经销商奖的成都翔益实业有限公司总经理刘建四位经销商代表颁奖。范正海和技术总监刘兴平为获得优质供应商的若尔盖县牦牛肉食品有限责任公司总经理陈国华、达州市军华肉类食品有限责任公司总经理梁军、新津中兴粮油有限公司总经理罗春妹、北京福得客科



●来自全国的“伍田人”欢聚一堂

技有限公司总经理汪海波四位代表颁奖。刘建代表经销商发言说:“非常感谢公司提供的这个平台,让伍田的朋友们欢聚水城交流学习、共叙情谊;成都的牛肉产品市场非常激烈,我能经营这么多年取得成绩,都与伍田公司的支持和伍田产品的质量分不开,好产品、好品牌就有好市场。”汪海波代表供应商发言说:“与伍田合作已经十多年了,很感慨伍田开始就与国际接轨,创建时就从德国、意大利、日本引进一流的食品机械设备和肉类食品加工工艺、技术,并聘请德国人做总经理,高起点、高质量奠定了伍田在牛肉深加工领域的地位。2015 年伍田能实现产值和利润双增长,就是因为有坚持质量至上和服务客户至上的经营理念。大家一起努力,2016 年伍田还会有更好的成绩。一起为伍田加油!再加油!”

在答谢晚宴中,凭签到号抽奖和俄罗斯美女舞蹈、川剧变脸、魔术等专业团队演出,再次引爆了大家的热情,会场气氛达到高峰。大家踊跃参与互动,不管是否拿到奖品都感到十分开心,其乐融融。

虽然会场外面是冬天的寒冷,会场内却是温暖!是友情!是新年的祝福!是迎接 2016 年的自信!

●经销商:伍田的改革创新使我们更有信心做得更好

“我在成都经销牦牛肉香辣酱、牦牛肉松茸酱等伍田系列调味产品,合作了十几年,很愉快。”成都经销商李娟告诉记者,她这么多年来是在公司强大的后盾以及过硬的产品品质保证下,才能在强手如林、品牌扎堆的成都市场占得一席之地。她说,伍田公司是大品牌,在各个超市都卖得不错,许多消费者对伍田牦牛肉酱系列产品情有独钟,不仅是它滋味鲜美,还有产品不含任何防腐剂,烹饪放心,菜肴也更加纯正营养健康。而且,公司一直紧紧把握市场脉搏,贴近消费者,不断推出符合市场的产品和政策支持。现在,范总经理和孙总监又在带领大家以专向市场推向全面市场,通过这种方式,让广大经销商和消费者看到伍田食品的标杆市场,推动伍田销售的



●范正海和孙书建与获奖经销商合影留念

新增长,这让她对 2016 年有更多希望。“我的销售,就是靠一瓶一瓶卖出去做出来的,就如带孩子抚摸了十几年,感情已很深了。”李娟说,每次有同类新产品进入成都市场,她都会及时与公司沟通、分析,或者做一些有利伍田产品的调整。

诺贝尔经济学奖得主诺思说过:“自由市场经济制度本身并不能保证效率,一个有效率的市场制度,除了需要有效的产权和法律制度相配合之外,还需要在诚实、正直、公正、正义等方面有良好道德的人去操作这个市场。”记者了解到,范正海在业界率先倡导的“员工做产品凭良心,让食品经销商安心赚钱,让食品消费者放心享受”的“三心”经营管理理念,诠释了伍田为提高国民生活质量所做的创新和有价值的各种实践,集合了一批为之努力的经销商。

“我在重庆做食品商贸,公司经销批发很多品牌食品,我是先了解了伍田产品的品质好,还有不错的文化理念,才与范正海总经理认识的。”重庆经销商陈建刚在与记者交流中说,真诚的合作,离不开人品,范总性格豪爽,是一个有眼光且做实在事的人,他在行业率先提出了建立在安全、安定、安心的“三安”原则上和落实到人品、企业、产品“三品”合一建

设上的食品安全“三心”观,这实际上是伍田对与经销商合作实现双赢的承诺。

“1997 年,伍田食品基地建成投产时,我就在公司跑销售了。”记者在与西藏经销商李兵的交流中,感受到了这位“老伍田人”的真情。李兵曾经在成都管大流通,在贵阳、西藏、成都跑市场。2003 年,他到西藏拉萨开拓市场,当时伍田产品只有牦牛肉干、卤汁牦牛肉、火腿肠,产品单一,工作条件又艰辛,凭着伍田产品好,加上当时市场竞争不激烈,通过努力市场逐渐拓展开了。伍田牦牛肉香辣酱一上市,他就带到拉萨去增加市场产品,结果大受欢迎。

2006 年,李兵离开伍田自己创业,但他经销的仍然是伍田产品,一两年间,伍田牦牛肉香辣酱在西藏的商超、零售店铺市率就达到 80% 以上。目前,伍田牦牛肉酱、肉罐头、牦牛肉系列产品在当地的口碑很不错,是大家心



●汪海波代表供应商发言

目中名副其实的品牌。目前,在西藏市场竞争的同类品牌产品已经很多了,凭借伍田产品的品质和先入市场的品牌影响力,李兵和他发展的伍田客户仍然一年销售产品 3000 多万元。李兵为伍田发展贴牌生产的客户,也是为自己培养了竞争对手,但他认为这能做强伍田食品的市场影响力,这能把伍田经销商凝聚起来,集合大家的资源优势,这是好事情。“我虽然离开了公司,但我觉得自己仍然是伍田人,我至今只经销伍田产品。”李兵说,公司董事长伍建敏、总经理范正海给了他很大的支持和帮助,他在西藏的努力,也是感恩。

实际上,在记者与这些行程匆忙的经销商的交流中,他们几乎都在表达:“我们做食品经销就是要选质量,选品牌,选合作人,经营伍田产品越久,心里越觉踏实。”他们表示,联谊会虽然只有短短的一天,但良好的沟通增进了他们与伍田的感情!伍田正在进行的“自我否定、自我更新的第二次创业”,对不适应市场化的制度、方式、模式和架构进行重新的再造,放开手脚与市场对接,与客户衔接,充分发掘企业改革创新的活力,以不断创新推动产品和服务的差异化,为经销商和消费者提供更好的产品、价格和服务,“这一切,都使我们对伍田充满了信心,有动力在 2016 年做得更好。”