

中国重汽曼技术产品逆势跑出加速度

■ 郭彦男

2015 年,受宏观经济与行业大势影响,重卡市场需求遭遇“寒冬”。在如此逆境中,中国重汽曼技术产品销售业绩却持续飘红,全年销量同比增长 119.72%,占总销量的 35%,实现了年初确定的目标。其中,作为拳头产品的 T7H 实现销量近万辆,同比增长 97.38%;T5G、J5G 分别增长 130.23%、210.55%,演绎出令业界惊叹的“逆势加速度”,充分展现其市场魅力,引领了行业趋势。

应势而变 果敢创新

面对重卡市场新常态,中国重汽销售部在“聚焦、突破、互动、整合”的全年总体营销策划指导思想下,应势而变、果敢创新,着力开发系统客户,贯彻“聚焦、突破、互动、整合”的营销工作指导思想,以“五个一工程”为工作核心,重点维护与中字头企业、渣土协会、A 级物流企业及其他重点客户的关系,构建厂家、渠道、终端三位一体的营销模式。

聘请高级营销顾问。销售部聘请了 23 位优秀网单位成员作为 2015 年度销售部市场高级营销顾问,建立高级营销顾问建言献策机制,发挥其应有的权利和义务,充分听取

河南华英公司开展 2016 年春节“送温暖”系列活动

■ 本报驻河南首席记者 李代广

2016 年农历新春佳节前夕,为了使困难群众、困难职工群体过上一个欢乐、祥和的春节,河南华英农业发展股份有限公司把关怀与温暖及时送到定点帮扶贫困村和贫困户中去,公司工会提早开展了一年一度的“送温暖”系列活动。

1 月 26 日上午,华英公司工会联合潢川高中一同驱车前往仁和镇板岗村,在乡镇领导、村书记的带领下,走访、慰问该村困难家庭,给 22 户特困家庭送去了食用油、大米、面粉和慰问金,传达了华英公司、潢川高中对该村父老乡亲的浓浓情意。

1 月 26 日下午,华英工会在公司 11 楼第一会议室举办了 2016 年新春特困群体帮扶捐助仪式,4 位华英职工、2 位回族困难群众现场领取了公司 2000 至 5000 元不等的捐助款。参加捐助仪式的华英公司副总经理俊岭表示,最近两年,

29 岁赵明剑首次入选国家足球队

目前,新一期的国足在厦门进行了集训,这也是高洪波第二次出任国足主帅的首次集训,而 29 岁的山东鲁能后卫赵明剑首次入选了国足。这位年少成名的球星在山东鲁能出色的表现是入选国足重要的砝码,其在场上拼命三郎的作风给球迷留下的印象最为深刻。

赵明剑年少成名,他作为当年铁路毅腾

柳传志任正非等之后,中国企业家如何传承换代?

■ 末言

最近一两年,异常低调的任正非频频发声,不但主动接受海外媒体的访谈,还不吝时间多次与国内媒体恳谈,至于间或发布的内部信函,频次更是有明显的提升。所作所为,皆为立言乎?当然不是。如果你留心一点,会发现,1944 年出生的任正非马上就要 72 岁了,接班人问题,企业文化的传承问题不得不提上议事日程。

这不仅仅是任正非的问题,还暗示了一个时代的结束,另一个时代的到来。

一个时代的结束如果你再去对比一下,联想的柳传志也是 1944 年出生,10 年前就筹备退出了;但是,在 2008 年历经 PC 危机的时候又不得不出来力挺联想;最近,联想手机遇到困境之后,他虽然也多有暗示,但是二次复出的可能性已然不大——终究是要放手的。

与他们相比,1949 年出生的张瑞敏还战斗在一线,希望重塑海尔,甚至“去公司化”;1954 年出生的董明珠还保持了几十年一贯的战斗精神,不断发声,和张瑞敏一样希望再推动企业新一次转型,但是作为有国企背景的企业掌门人,距离自己退休的年龄也不过是最后的时光;1951 年出生的王石,除了在娱乐版出现,也不常谈论地产行业了。

换一个角度,看那些纯粹的国企,中移动原董事长的王建宙出生在 1948 年,招商银行原董事长马蔚华出生在 1949 年,早已退休;广受赞誉的中海地产原主席孔庆平出生在 1957 年,也已离开职场;1958 年出生,先后主政华润、中粮的宁高宁可能是这一代人里比较年轻的一位了……

当前,国家在面临大转型的时候,我们也应该意识到,一个时代结束了;下一个时代谁可以承担转型的重任,谁才是未来的王者?他们的接班人又如何?

未来中国企业家的“三条道路”如果我们

区域战略制定、重点产品开发、专项行动实施等方面的意见建议。

聚焦 A 级物流企业。销售部与 75 家物流企业达成战略合作关系,与 6 家物流企业达成合作意向,发展用户群意见领袖 69 家;仅通过巡访 A 级物流企业就形成意向订单近 400 台。

万份尊享礼品发放。为充分展现对用户的关怀,提升市场影响力,销售部在全国各地面向 T 系列产品用户举办“万份尊享礼品发放活动”。35 家分公司结合推介会、座谈会、培训等形式,开展形式多样的启动仪式,共计 289 场次,向 8318 名终端用户面对面发放定制的尊享礼品,市场反响强烈。同时收集 8318 个用户信息,建立起曼平台终端用户数据管理库,结合服务工作建立起维修档案。

关注中字头企业。销售部紧跟国家“一带一路战略”,重点关注走访中铁、中铁建、中建、中交、中水等中字头企业,关注工程施工、项目进展、购车需求等信息,2015 年累计收集到有中字头企业施工单位 94 家,施工项目共 130 个,对有购车需求的 11 家中字头企业,提供优质高效的工程类车辆等。

成功导入快递业。通过与顺丰速运进行试用车导入,并参与顺丰速运车辆评测,重汽

HOWO-T5G 厢式运输车及 HOWO-T7H 干线物流牵车成功进入 2015 年顺丰公司车辆采购目录,签署购车意向协议,并根据顺丰公司采购需求提供车辆。目前,试用车辆也成功导入亚风速递、圆通快递、天天快递、龙邦物流、百世汇通、托普旺等。

攻防有道 应对有招

为在市场竞争中赢得主动权,销售部着力构建一套以客户为中心的、科学规范的营销策划体系。安排专人负责收集、整理、分析对重卡市场需求有较大影响的国家、行业和地方法规,提前介入产品的转型升级,适时提出产品开发建议,推出适销对路的产品,并大力开展市场推广。2015 年,销售部牵引车订单同比增长 30%,载货车订单同比增长 45%。

针对已经开发成功的 AMT 自动挡变速箱,销售部进行了广泛充分的调研、准确的市场细分和定位,找准适用行业配货、冷链行业、快递行业、轿运车行业、危化品运输等,重点投放到产品适应地区,如京津冀鲁豫地区、长江流域、珠三角区域,并对标利润较高用户、前期对进口产品有接触的组织性用户、年龄较轻的个体运输等群体,目前已实现销售

四百余辆,是行业内唯一一家实现自动挡卡车量产的厂家。

针对中国的特殊路况和行业要求,重汽联合福伊特公司开发 VR115CT 液力缓速器,较原来的 VR115CN 降重 22 公斤,制动力提升 10%。好产品自然带来好的销售业绩,2015 年销量同比增长 400%多,市场占有率高达 70%以上。目前,中国重汽是国内唯一一家成熟引进液力缓速器的重卡厂家。

中国重汽在德国曼 D26 发动机基础上,研发成功 MC13 发动机,自 2015 年投入市场以来,迅速成为很多进口车型的替代车型。销售部细分市场、主动出击,积极抢占 MC13 发动机产品市场份额,尤其在快递行业上量显著,2015 年订单已累计达到 809 辆,占 13 升柴油发动机市场份额第一,远超国内同类产品。

随着曼技术平台产品车型不断完善成熟,销售部手中有了更多争夺市场的“武器”,2016 年销售部将继续走特色营销之路,更加贴近市场、贴近终端,以全新的市场攻略、高效的渠道整合策略、精彩的宣传推广活动,以及更加惠及用户的金融政策、更加专业及时的售后服务,树中国重汽高端品牌形象,使优质高效的重汽曼技术产品为越来越多的重卡用户带来高效持久的运营效益。



业生涯的第二春。

首次入选国家队,赵明剑接受央视采访时说道:“当时也挺惊讶的,首先要感谢高导,将我招进了国家队。踢球踢了这么多年,都有自己的梦想,那就是为国效力。到这个年纪了,首次进入国家队,要尽快融入这个团队,好好训练,争取得到教练的认可,能够代表国家队比赛。” (肥东人)

“大工厂”变身“大景区”

洋河文化旅游区成为国家 4A 级景点

■ 张逸尘

1 月 5 日,江苏省旅游资源规划开发质量评定委员会正式公布了 11 家国家 4A 级旅游景区名单,作为国家名酒企业的洋河酒厂文化旅游区榜上有名。

据了解,目前洋河酒厂文化旅游区年接待游客达 10 万人次。那么,是什么让天南海北的游客流连忘返,情醉乡乡的呢?

见证悠久的历史遗址

洋河大曲源于唐宋、盛于明清。清雍正年间,行销江淮一带,有“福泉酒海清香美,味占江淮第一家”之誉,并被列为清皇室贡品。悠久的酿酒史,历经岁月沧桑,留下了众多酒文化遗址。

走进古色古香的洋河酒厂大门,右边一株黄杨树映入眼帘。枝叶繁茂,树皮粗糙,枝干苍劲有力,如同一位饱经沧桑的老人,据了解,它已有 230 多年的历史,被载入国家一级古树名录。每一名游客来此,都要站在树下合影,沾一沾福气、寿气和酒香气。

这棵老黄杨,确实在守着一个秘密,它的下面是洋河百年地下酒窖。2012 年 4 月,江苏省文物局公布的第七批文物保护单位名单,洋河地下酒窖便名列其中。

百年地下酒窖是洋河酒文化的重要遗址和标志,被业界誉为“白酒地下宫殿”。这里不仅承载着陈年白酒醇厚的窖藏风味,还记录了一个时代的酿造文化和百年洋河厚重的酿酒历史。据了解,洋河酒厂拥有多个地下酒窖,目前对外开放的是第九号小容器地下酒库,现已作为工业旅游的一个重要景点。游客身处其中,感受的不仅是神秘,还有醇厚的酒香以及厚重的历史感。

而距洋河不足百里的双沟镇,位于淮河南下游与洪泽湖交汇处的三角洲,同样保留着众多酒文化遗址。1953 年,全国考古古学者在双沟下草湾地区发掘出猿人化石,后被命名为“醉猿化石”;2005 年,“双沟醉猿文化遗址”被评为“中国食品文化遗址”,这里也成为中国酒的起源地。

世界三大湿地的酿酒产区

与苏格兰威士忌产区、法国干邑产区齐名,并称“世界三大湿地酿酒产区”的苏酒酿酒产区,同样孕育出历史悠远、盛名远播、广受赞誉的洋河、双沟两大中国名酒。

苏酒酿酒产区,位于洪泽湖湿地之畔。14-15℃的年均温度、800-1000mm 的年均降水量、2000-2500 小时的年日照总数,气候条件与地域环境完美融合,赋予了苏酒天然的绵柔基因。

洪泽湖湿地的存在,让苏酒酿酒产区拥有了天然的“大氧吧”,由此产区所在地宿迁也成为江苏唯一没有酸雨的城市。中国五大淡水湖之一的洪泽湖、江苏第四大淡水湖骆马湖……多样化的生态水系,赋予了苏酒酿酒产区丰富的地下水资源。游客们能够在洋河酒厂文化旅游区进行畅快“有氧呼吸”,不啻是一场愉悦的旅行和心灵的放歌。

来到洋河酒厂文化旅游区,游客们还能品尝到正宗的“美人泉水”。据洋河股份总工程师周新虎介绍,洋河酒厂酿酒用水,全部来自厂区的“美人泉”;有着动人传说的美人泉为自涌泉,泉下是庞大的地下水系。据了解,“美人泉”的泉水,富含多种矿物质,其中,偏硅酸、锶的含量,比一般矿泉水高 3—4 倍,水质柔软,清冽甘爽。在洋河美人泉畔,古朴的亭子里,流淌着天然的泉水,络绎不绝的游客来此,“贪婪”的品尝着“神来之水”。

传统与现代的完美结合

洋河酒厂文化旅游区占地面积 10 平方公里,是中国最大的白酒生产酿造基地,被行业专家赞为“规模一流、技术一流、品质一流、创新一流”。

拥有洋河、双沟、泗阳来安三大生产基地的苏酒集团(洋河股份),目前已成为中国白酒行业规模最大、现代化程度最高、配套设施最为齐全的生产基地。游客来到洋河酒厂文化旅游区,最直观的感觉是“大”,最常用的词是“震撼”。来自上海书法协会的李先生表示,这是自己见过最壮观的现代化企业,即便是花一天的时间,也只能是走马观花。

十里酒都,气势恢宏。一幢幢拔地而起、鳞次栉比的新厂房,一排排高大整齐、气势宏伟的储酒罐,一条条技术先进、高效快捷的现代化包装流水生产线,一座座代表行业最高水平的智能化立体仓库,无不展现着苏酒强大的生产和后勤保障实力。

坚守工匠精神的苏酒人已经将洋河酒厂文化旅游区打造成酒都的一张飘香名片。全国各地的游客来此,既是工业之行,也是生态之游,更是文化之旅。中国白酒著名专家沈怡方盛赞洋河“将传统工艺与现代科技完美结合”。