

“幸福是奋斗出来的”

——访 2018 年度红豆集团营销标兵沈树

■ 宏轩

“幸福是奋斗出来的,我们河南办全体人员将继续围绕集团‘千亿红豆’的目标,学习落实好‘三百六化提升年’的各项任务,为完成公司的目标任务,努力拼搏!”红豆集团营销标兵沈树在公司动员大会上道出了自己团队的奋斗目标。他 2003 年就加入红豆集团大家庭,至今已在红豆集团工作 16 年了。2018 年 3 月,沈树被授予职业装公司第一事业部二公司河南办事处主任一职。任职后,短短一年不到的时间,他带领团队取得了销售额的历史性突破,销售额是同期的三倍。获得优异成绩的同时,也得到了公司的肯定,沈树被授予“红豆集团 2018 年度营销标兵”的称号。

“担任河南办事处主任一职后,取得了一些成果,在此我要感谢公司给予平台,感谢公司领导的信任及工作中的支持……”对于集团给予的标兵荣誉,沈树本人十分开心和珍惜。能够在工作中获得成果,是他不断努力探索,勤劳奋斗而来的,就像他本人所说的“幸福是奋斗出来的”。在他看来,工作能够取得高效的关键是要重规划、重客户、重人才。

重规划:紧紧围绕三大业务方向

职业装的销售业务主要是围绕金融系统、政府采购、大型企事业这三大方向。“规划就是为工作指明方向,只有重视规划,才能够使我们所做的工作更加明确和有效。”办事处人员紧紧围绕三大业务方向成立重点项目组,集中精力长期跟踪。

投标成功是获取业务的关键。在招标过程中,团队始终保持着团结协作,精益求精的精神,并做好标书、样衣等前期工作,从而获得了较高的中标率。有一次,参加大型国企招标项目,有近 40 家单位参与投标,竞争比较激烈。确定参加竞标后,购买招标文件开始,就成立了项目组。围绕项目进行全面分析,分工协作。为了确保投标文件的准确无误,项目组组员们反复审核和校对应答文件的准确性。在投标样衣的款式和技术参数上,项目组也是经过了多次确认,多次打样并对一些细节进行优化。最后,沈树带领团队在众多的投标单位中脱颖而出,成功中标。

重客户:强化优质服务

客户是企业的重要资源,也是企业的生存来源。在沈树看来,管理好客户资源,特别是大客户,为其提供更加优质的服务,是一项十分重要的工作。“首先我们建立了一个完整的客户信息库,比如近阶段目标客户的总数

量,按照金融机构、政府采购、大型企事业单位进行分类,并且通过开发将这些目标客户都进行客户分类,以便后期接洽工作的进行。”沈树在介绍他的客户管理经验时说到。他还要求团队的所有人都要学习客户拜访技巧及业务知识等,通过多次拜访了解客户需求,并提供解决方案,在细节上下功夫,才能把潜在客户转化成合作客户。

对于老客户,他认为要经常保持联系,重点维护好客情关系。开发一个新客户的成本是维护老客户的十倍。所以要求团队都要做好与老客户的回访工作,“比如,对客户反馈的问题要积极地解决,及时协调相关部门进行售后,在处理过程中我们工作人员不能拖拉和隐瞒,否则会造成公司信用下降,客户不信任等后果。”这样做能够及时取得客户的信任。“其次,就是要确保货物质量的及时性,重点跟踪返修进程,提高服务质量。”当然,这还没有结束,在每次合作完成后,他都重视客户满意度调查表的回收工作,对于存在的问题着重改进,提升下次服务满意度。

重人才:打造优秀办事处

人才是第一生产力,是实现团队高绩效的关键。沈树十分重视人才的培养,他认为只

有培养高素质的人才,才能打造出一个高效的团队。对于培养高素质人才,他认为充分赋能,充分调动业务员的积极性非常重要。他表示,“我们首先让业务员们都能够畅所欲言,这样可以了解每个人的需求,其次给予业务员一定的晋升空间。然后在业务开发中,领导把握大方向,具体业务开发由业务员拿方案讨论,再完善,让每个人都参与其中。这样能够有效提升业务员行动的积极性。”另外,以老带新,能够使新业务员尽快融入角色。新进员工进入公司半年都会开始考核,末尾淘汰。

培养了高素质人才,下一步就是打造高效团队。团队重要的就是协作精神,他要求重点项目都要成立项目小组,相互协作。遇到业务问题时,团队内部要先多讨论沟通,以便找到更好的开拓方法。“比如拜访客户环节,会有进门难,找不到关键决策人等业务问题,大家会把各自的情况拿出来分享,有些是跟保安多打交道,有些是跟能进入目标单位大门的人交流,通过他们去介绍。有些是通过订稍等方式拜访到客户负责人。方法多种多样,通过交流各自找到适合自己的方法运用到业务开发工作中。”沈树在介绍时表示,对于好的想法都要进行及时推广,让大家获益。

山西沁县 加速推动转型发展

一天内开工 26 个转型项目

山西省长治市沁县在 3 月 3 日一天之内开工 26 个转型项目,总投资 20 亿元,当地把深化转型项目建设摆在突出位置,加速推动转型发展。沁县县委书记卢展明表示,项目是转型发展的引擎,是振兴当地经济的希望。

当天,在沁县官方举行的“沁县深化转型项目建设年第一批转型项目集中开工仪式”上,26 个转型项目集中开工,涉及新能源、文化旅游、现代农业等领域。开工仪式上,卢展明表示,沁县各级各部门要把想项目单位之所想、急项目单位之所急,为项目实施提供优质服务;在施工保障、协调配合上下功夫,为项目顺利建设提供有力保障。

据介绍,此次开工的 26 个转型项目中,包括新型产业项目 12 个,其中有风脉 50MW 风力发电项目这一新能源项目;也有吴瑭廉政文化园和册村镇全域旅游综合开发等两个文化旅游项目;还有现代农业项目 3 个、生物产业项目 4 个、商贸物流项目 1 个、节能环保项目 1 个。

此外,转型项目中还包括核桃系列产品生产、建筑垃圾再利用等 3 个传统产业升级项目;沁县人民医院感染性疾病病房建设、全民健身活动中心和 6 个社会民生建设项目以及 5 个基础设施建设项目。

卢展明介绍,随着沁县特色优势的彰显和交通瓶颈制约的破解,“北方水城、美丽沁州”正在加速崛起,他邀请社会各界人士关注沁县,走进沁县、投资沁县,加强合作,互利共赢。(李庭耀 秦超)

中建三局北京公司 推动雷锋精神进工地

3 月 4 日,在第 57 个学雷锋纪念日到来之前,中建三局北京公司邀请雷锋班第十七任副班长李峰威走进建筑工地,宣讲新时代雷锋精神,现场 100 余名农民工围坐聆听。

李峰威走进农民工中间,他说,雷锋精神贯穿于各行业,新时代的雷锋精神要求我们像“螺丝钉”一样干一行、爱一行、钻一行,将工作做到极致,每一天的辛勤劳作都是在践行雷锋精神。

活动现场成立了中建三局北京公司第 70 个工地雷锋班,李峰威给班组授旗。中建三局北京公司董事长、党委书记许涛表示,将雷锋精神引入工地,代表公司致力于打造建筑行业的标杆,筑造精品工程,“我们一直在做的事情就是把雷锋精神具体化,推行到实处,发挥其影响力”。

据悉,中建三局北京公司自 2012 年以来已经连续 7 年开展“雷锋精神进工地”活动,通过将雷锋精神与劳动竞赛、志愿服务相结合等形式,把“传承雷锋精神”这一口号烙印在成千上万的建筑工人心中。(钟辛)

三星手机重返中国“战场”

全线策略、折叠屏期待力挽狂澜

产品,毫无保留地带到中国。未来我们将继续通过领先的 5G 技术和设备,将真正的 AI 及 IoT 技术带到中国市场。”

S10 系列仍然主打高端市场,但也布局了中端市场,这均将让其面临来自华为与苹果的竞争。目前,华为、小米等品牌正在积极调整产品结构,向高端市场进军。在这一形势下,三星经过调整,想借 Galaxy S10 和 Galaxy Fold 在中国市场重新展开攻势,试图扭转其在中国市场一再下滑的颓势。

“显然,三星已经调整自己的营销策略,摒弃纯粹走高价市场的定价策略,开始在低中高市场全线布局。”产业经济观察家丁道师认为。此次,三星发布的三款 S10 系列手机最低为 4999 元,较之官网提供的价格降低了千元左右。

业内人士认为,三星或是吸取了苹果的惨痛教训,毕竟正是由于苹果去年发布的三款新 iPhone 定价过高,才直接导致了大中华区的 iPhone 营收不及预期,最终殃及了苹果公司的整体营收。

折叠屏助力“返场”

此次,三星将其发布的 S10 系列的屏幕称为超感官全视屏,不过该系列并不支持 5G 功能,原因与中国 5G 网络的建设进展有关。但据了解,三星已经开始向 5G 网络架好的国家提供 5G 终端产品。

除了 S10 系列,三星引入瞩目的新机还有其首款折叠屏手机 Galaxy Fold。三星方面称,Galaxy Fold 全新的形态开创了移动智能终端的新品类,对于友商的折叠屏产品,三星也毫不客气地称其为 PPT 产品;三星还表示,不久后将 Galaxy Fold 引入中国销售。

由于近几年来三星手机在中国市场的不断缩水,权桂贤也表示了对合作伙伴担忧的理解。“Galaxy Fold 创造了一个新的移动终端品类,将会超越人们的期待,并为行业开辟一条全新的道路,我们有决心赢回中国市场。”

为此,三星近期在中国的动作频频。三星与苏宁达成战略合作扩大渠道,到发布 Galaxy S10 以及 Fold 等高端旗舰机型,再到延伸 IoT 智能终端的布局,其都希望能够在国内市场实现产品销量的增长,但三星能否重拾昔日的辉煌,仍然取决于其能否赢得中国消费者青睐。(贾丽)



近日,三星电子大中华区总裁权桂贤宣布,三星将带着创新科技和产品归来,重返中国市场。“我们已做足准备,将用创新与产品重返战场。”据了解,权桂贤为中国市场带来了 Galaxy S10 系列的 S10 等三款新品,并正式亮相了其首款可折叠屏手机 Galaxy Fold。权桂贤称,在过去几年里,三星为了重新赢得中国这个世界上竞争最激烈的市场,做了很多改变,其中包括改变产品策略、进行渠道创

新、量身定制市场营销策略等。

改变高价策略、定制营销

三星虽然仍是全球销量第一的手机厂商,但在中国市场上却已排在第八,显然对于三星而言,想要“返场”并挽回失去的份额,并不容易。

权桂贤表示,“我们将带着创新科技与产品重返战场,会将当下前沿的科技与顶尖的

天猫今年将新引入 1000 个美妆品牌 三年业绩翻番

3 月 4 日,在第五届天猫金妆奖上,天猫快速消费品事业部总经理胡伟雄表示,在 2019 年,天猫将加大在美妆市场的投入,扶持 1000 个美妆品牌在天猫开店,批量孵化超过 50 个年销售额过亿元的单品。“三年内,再造一个天猫美妆。”

天猫力推美妆品牌扶持计划

据知名咨询机构普华永道数据报告,在 2012 年到 2017 年,全球美妆市场的年复合增长率为 3.9%。中国市场的增长则远超这一水平。Euromonitor 数据显示,2013 年到 2017 年,中国化妆品行业年均复合增长率达到 10.6%,远超全球平均增幅。

2018 年,天猫美妆的增速超过 60%。超过 3 亿的消费者在天猫上购买化妆品,远远领先于其他平台。为了推动品牌加速成长,天猫已经从生产、研发、营销、供应链等多个领域,积累了一整套行之有效的工具和方法。2018 年开始,天猫就成立了专门的新锐品牌和网红品牌孵化团队,针对中小品牌给出定向的运营和扶持。

2019 年,这项“美妆品牌扶持计划”将进一步升级,重点面向进口和新锐网红品牌,计

划在一年中加速扶持 1000 个品牌上天猫开店,打造美妆创业第一阵地和新品孵化平台。

聚齐

欧美、日本、韩国美妆主流品牌

天猫已经是全球美妆品牌的第一平台。据统计,2018 年,天猫上有近 2000 个美妆品牌来开店,包括全球最大奢侈品集团 LVMH 旗下纪梵希和欧莱雅集团旗下奢侈美妆品牌 YSL 和阿玛尼。

在 2019 年的天猫金妆奖上,包括 Tom Ford、东方季道、Glamglow、Cosme、3CE、欧珑、Primera、D-Program、芭兰珂在内的九大国际品牌与天猫正式签约,宣布开店事宜。新品牌的加入,意味着欧美、日本、韩国这全球三大美妆高地的主流高端品牌都已入驻天猫。

近一年来,以快时尚著称的日妆、韩妆以及一些小众品牌正在加速上天猫开店,并取得了漂亮的成绩。欧莱雅旗下的 3CE 在 2019 年 2 月在天猫开业试运营,在联合天猫打造的超级粉丝日上,单日销售额超过 1400 万;小众香水欧珑在天猫开店一天内就吸引了 566 万人次进店“试香”,当日成交更是相当于全



国门店一个月的业绩。

2019 年孵化 50 个破亿单品

越来越多的品牌入驻,也带来了更多的新品。2019 年,天猫计划帮助品牌孵化更多新品与爆款,打造超过 50 个年销售额过亿元的单品。这项新品孵化的实验从 2018 年已经开始启动,许多全球大牌,已经感受到强大的助推力。以李施德林为例,去年和

天猫新品创新中心合作,李施德林首次开发出面向女性用户的花香味漱口水,一举改变品牌在消费者心目中的男性定位,这个系列在双 11 当天限量发售的 1 万瓶,仅仅 5 分钟就被抢光,3 个月内爆卖 10 万瓶,女性消费者更是占据 75% 以上。

另一个典型的例子是雅诗兰黛发布的线雕精华,借助天猫调优用户画像及精准用户试用,大幅缩短了新产品孵化周期,在天猫首发后,这款新品仅用 30 天就成为高端精华行业第一名。天猫快速消费品事业部总经理胡伟雄表示,目前,天猫已经有一系列的工具帮助品牌孵化新品与制造爆款,包括以精准数据为驱动的高级定制、AR 试妆、AI 智能、全链路派样等等,缩短新品研发的周期,提高新品成为爆款的成功率。

天猫上将产生年销售百亿元的美妆集团

“要重视天猫,天猫美妆的生意会突破 1 千亿。天猫将成为整个美妆生意的核心阵地。”化妆品品牌咨询和服务公司 OIB China 总经理吴志刚曾经公开表示。

年轻消费者的大量聚集,以及对高端品牌的青睐,带来了强大的消费力。天猫数据称,平台上的美妆消费者平均每人每年要购买 3.3 支口红。而且,大量的国际品牌也通过入驻天猫,将专柜布局有限的高端品牌实现一个天猫旗舰店辐射全国,甚至卖到乡村。例如,YSL 入驻天猫后,就有 48% 的销量来自于所谓的“无专柜”城市。

受益于天猫上的强大消费力,雅诗兰黛、兰蔻、Olay、巴黎欧莱雅和 SK-II 等品牌都实现了年销售额过 10 亿元的成绩。2019 年,天猫要在此基础上,帮助品牌实现更大幅度的增长。“计划有美妆集团在天猫的销售额能突破百亿元。”天猫快速消费品事业部总经理胡伟雄表示。(桑莲)

便民服务

北京大羿拍卖有限公司
2019 年迎春艺术品拍卖会公告
我公司于 2019 年 3 月 23 日在北京大羿拍卖有限公司举办“迎春艺术品拍卖会”,本场拍卖会共有瓷杂标的 140 余件。本场拍卖会竞买保证金人民币 5 万元。预展时间:2019 年 3 月 20 日至 22 日;拍卖时间:2019 年 3 月 23 日 13:00;展拍地点:北京市朝阳区山水文园东园 7 号楼底商 A-03 大羿拍卖。咨询电话:010-67300330;公司地址:北京市朝阳区山水文园东园 7 号楼底商 A-03 大羿拍卖

晓景华德 2019 春季拍卖公告
晓景华德 2019 年春季拍卖,汇集字画 100 余件、杂项 100 余件拍品。预展时间:3 月 4 日—3 月 8 日;拍卖时间:3 月 9 日 13:30—18:30;竞买手续:有意竞买者请于 2019 年 3 月 8 日前与本公司联系,并持有效身份证件前来本公司办理竞买登记手续,竞买保证金 1000 元。展拍地点:晓景美术馆
●刘兆锦许群英遗失购买亚洲湾 15-1-1501 号商品房收据,成都中新锦泰房地产开发

有限公司收据 NO:0016429、金额 77000 元、开票日期:2016 年 12 月 13 日;收据 NO:0014950、金额 20000 元、开票日期:2016 年 9 月 29 日;收据 NO:0016037、金额 210594 元、开票日期:2016 年 11 月 16 日,声明遗失。
清算公告
经股东会决议,四川黑木装饰有限责任公司决定解散。清算组由张建军、张洪军、张华等人组成。请债权人自本公告之日起 45 日内,前往成都市武侯区

律师提示:本刊仅为供需双方提供信息平台,所有信息均为发布者自行提供,客户交易前请查看相关手续和证照,本刊不对发布者信息真实性负责。
人民南路四段 21 号听涛苑 3 幢 3 单元 10 楼 1 号向我公司清算组申报债权。特此公告。
联系人:张建军
电话:13808198288
2019 年 03 月 06 日
●四川英智联房地产经纪有限公司股东决定解散公司,请公司的债权人自公告之日起四十五日内到成都市金牛区解放路一段 126 号向公司清算组申报债权。四川英智联房地产经纪有限公司清算组