

茅台不老酒:市场好了,更要做到无缝对接!

10月8日,节后上班第一天,早上8时半许,茅台集团保健酒业公司党委书记、董事长王开馥率总经理助理钟正利、张显明及销售公司、物资供应部、包装车间、生产综合管理部、企业管理质量部等有关部门负责人,早早来到公司仓储中心门口,查验一批紧急调运缺货包材的到来。

此事源于10月4日上午王开馥与保健酒业销售公司驻广东片区负责人曾佐杰的一次通话。曾佐杰在电话中讲到广东片区“茅台不老酒”供应马上断货,节后需求量可能会大幅度增加,希望引起公司高度关注。

王开馥当即表扬了曾佐杰这种对工作极端负责的精神,并立即通知公司物资供应部、销售公司、生产综合管理部等部门负责同志,要求特事特办打破常规抓紧时间生产。

得知包材最早也要10月10日才能到货,王开馥特别与两家供应商通话,要求在确保质量的前提下,能提前必须提前,8号上午9点必须到货。

在得到供应商准确承诺后,8号上午8时半,王开馥一行特地来到公司仓储中心查验供应商履约情况,并同时立即安排部署组织包装生产。

记者获悉,除广东市场断货,“茅台不老酒”在全国的其他市场也出现不同程度的缺货情况。此次“茅台不老酒”供应告急,是保健酒业公司历史上前所未有的大喜事,充分说明了“茅台不老酒”新品的成功重塑,说明了广大消费者的认知坚定,说明了合作伙伴开拓市场的能力提升,说明健康养生理念已深入人心。

对此,记者随机采访了保健酒业公司的领导、员工和“茅台不老酒”的经销商朋友,听一听他们对这件事是怎么看的。

公司总经理助理、协助分管“茅台不老酒”营销工作的钟正利表示,这次“茅台不老酒”出现断货,释放的信息很好,特别激励人心,市场对新品“茅台不老酒”的认可比我们预期的还要好,充分说明了公司在市场运作的决策部署是正确的,也体现了广大经销商对公司的高度信任。产品市场好了,是好事,同时也对我们的工作提出了更高要求。下一步,我们将充分做好市场预判,做好后台保障工作,进一步优化销售服务,为经销商朋友做好“茅台不老酒”市场提供充足的后勤保障,为“茅台不老酒”下一轮火热备足充足货源。

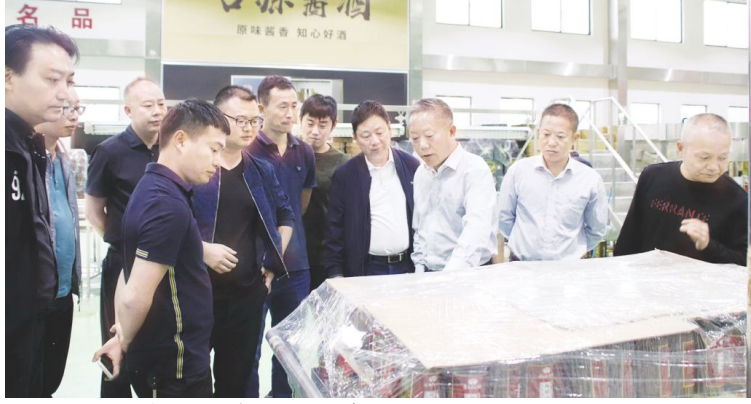
公司副总经理、生产综合管理部主任张显明认为,这次断货,说明我们的新品“茅台不老酒”深受消费者欢迎,并超过了我们的预想,对公司来说是好事,也从另一个方面对我们生产协调工作提出了新的要求,后期将从生产的



●王开馥(中)查验到货“茅台不老酒”包材的质量情况。



●王开馥(中)调研包装车间生产情况。



●王开馥(右三)调研包装车间生产情况。

角度做好市场预判,做好生产物资储备,确保产品足量供应。

包装车间主任李安彬说,“茅台不老酒”断货,产品供不应求,好多年没看到这样的现象了,对公司、对员工们来说,都是一件大好事,意味着新品“茅台不老酒”在市场上很受欢迎,也预示着公司发展将会越来越好。

物资供应部主任见习助理文正利说,“断

货”二字一直都是像茅台酒这样优秀产品的专属,这次“茅台不老酒”出现这种情况,在公司发展史上是前所未有的,其背后的意义是“茅台不老酒”越来越好的发展前景和日渐显著的广阔市场。

广东片区负责人曾佐杰说,从“怕卖不出去”到“不够卖”的转换,更多地说明了新品“茅台不老酒”焕发了新的生机。“茅台不老酒”新

品自上市以来,生产多少,市场就能消化多少,甚至供不应求,这是品牌自信带来的外部表现。如今,“茅台不老酒”遍地开花,业绩节节升高,出现供不应求看似有点意外,实则情理之中。这种市场强劲的表现,也给我们一种启示,就是要对我们的产品有足够的信心,要做好产品供应保障,因为这种火爆局面以后会层出不穷,要慢慢习惯,毕竟这种好的局面才刚刚开

始。

“茅台不老酒”经销商、深圳银运公司董事长张杰说,“茅台不老酒”断货,不管对保健酒业公司,还是深圳银运公司,都是一件大喜事,说明广东市场对咱们“茅台不老酒”很认可,让我们更加坚定了做这份事业的信心。一直以来,深圳银运公司把卖好“茅台不老酒”当作自己的事业,很用心地去做。为此,我们在深圳开设了“茅台不老庄”,为消费者线下亲身体验、感受提供了极大的便利;此外,我们还多次赞助社会公益活动,进一步提高了产品在深圳的知名度和美誉度。保健酒业公司在央视投入广告和一系列的宣传策划,与我们本土宣传形成合围之势。宣传到位了,加上产品自身过硬的品质和品牌优势,在我看来,“茅台不老酒”卖得好,很正常,一点也不奇怪。毕竟,有宣传、有品牌的好产品,消费者终究是喜欢的。

销售公司“茅台不老酒”市场管理员曾飞说,这次断货至少反映出以下几点:一是新品“茅台不老酒”的知名度在大幅度提升,经销商信心十足;二是“茅台不老酒”的口感好,消费者接受快;三是公司在营销方面的激励政策正在发力,产品市场效应开始彰显。

包装车间班长喻本先这样说到,这次断货充分说明我们“茅台不老酒”的质量好、品质过硬,消费者喜欢,也表明了我们一线员工的努力得到了市场的肯定和认可,很高兴,祝愿我们的“茅台不老酒”越卖越好,有更多的消费者喜欢。

包装车间员工说赵文梅说,听到“茅台不老酒”供不应求,断货了,很激动。上班7年多了,还是第一次看到我们的“茅台不老酒”有这种情况。很多朋友都非常喜欢这个酒,他们反馈说这个酒好喝,而且醒得快,所以卖得好也是自然而然的。也希望公司全体员工一起努力,把这款产品做好做大。

从这些话中,记者深深体会到他们对这个企业的责任和这份事业的决心!这份责任和决心,一定会支撑好厂商之间、生产者与消费者之间的快速响应和无缝对接。

凭着这份责任和决心,早在8月26日,保健酒业公司就顺利实现“茅台不老酒”年内销售收入突破亿元大关,创下了这个品牌诞生25年来的首个“奇迹”;深圳银运酒业公司、重庆百世年酒销售公司等多家“茅台不老酒”经销商通过一系列的精心运作,在市场拓展上披荆斩棘,于9月底即提前完成了今年的销售任务,成为“茅台不老酒”销售的先锋军。

所有成功案例都表明,奇迹就是这样创造出来的。(本报记者 樊英 张建忠)

山能肥矿白庄煤矿 护好“主动脉” 打好“主动仗”

“问题拍照后亮相揭丑,区队干部亲自割毛绳过称上台,正反面现场会……任何问题都无处藏身了,再干不好,真是既丢面子、又丢位子、还丢票子,今后一定要把各项要求落地落细落实”。山东能源肥矿集团白庄煤矿不少干部表示。

皮带运输系统是生产动脉之所在,延伸到井下所有采掘作业地点,白庄煤矿紧紧抓住这条线路,综合施策,创新管理,压实责任,确保确保皮带畅通无阻,保障国庆期间安全生产,为四季度安全生产各项目标任务的完成打下坚实基础。

亮丑揭疤,刀刃向内。该矿坚持从源头治理,找准问题,对症下药,采取自查自纠、现场排查等方式,全覆盖、无死角排查皮带运输存在问题,现场拍照,亮相揭丑。针对个别区队磨皮带毛绳的突出问题,责令区队干部亲自割毛绳,收集上台,过称上台,组织员工现场观摩,直至整改完成,着实让区队干部“出汗、红脸”。同时,召开正反面现场会,互查互促,对标提升。“截至目前,召开现场会6次,排查整治问题30多条,举办问题“亮相会”7场,深挖问题,根除病灶,提升了皮带整治效果。”生产矿长任金芳说。

提升标准,精细管理。突出“细、亮、美、净、新”,细化标准,高标准整治。现场设备重新除锈刷漆编号、定置化管理,设备、配件、物品、记录摆放有序、挂牌管理;现场卫生做到清洁无积尘、无杂物,重新对设备牌板进行整合,在原有“转动部位,严禁靠近”牌板上增加了设备型号、介质、介质量和维修工检查周期,使现场牌板清晰、一目了然,便于维护;沿途电缆高标准吊挂并进行保护;皮带做到平直不跑偏,保护做到设施齐全、安装规范、动作灵敏,实现了皮带运输线全面提升。

集控升级,创新驱动。牢固树立技术创新理念,坚持“机械化换人,自动化减人”,大力推广皮带机集中控制,全矿主流程系统皮带机已有三条线路完成井下现场集中控制;开展群众性小改小革,成功创新改造出甲带给煤机坡式挡板、皮带机顺槽搭接挡板缓冲床、弹簧式压力(拉力)清扫器,皮带机自动急停闭锁装置等创新成果,这些创新成果在现场的应用,大大减轻了维修工的维修工作量和岗位司机的劳动强度,受到职工一致好评。(吕燕 韩钰)

上汽通用五菱重庆分公司五菱宏光V 出口车型首发下线

10月8日,记者从重庆两江新区龙兴园区获悉,上汽通用五菱重庆分公司五菱宏光V出口车型正式下线首发。该车型的下线填补了龙兴园区无出口整车型的空白。

上汽通用五菱重庆分公司于2014年在两江新区龙兴园区正式竣工投产。它充分集合了上汽、通用、五菱三方的资源和优势,并借鉴上汽通用五菱柳州总部、宝骏基地以及青岛分公司的建设经验精心打造而成,是上

汽通用五菱全力打造的一座标杆性工厂。

如今,在国家“一带一路”倡议指引下,该公司也把目光投向了海外市场,迅速打进印度、埃及等市场。

根据上汽通用五菱发展布局,上汽通用五菱重庆分公司计划于明年启动新能源及新型号乘用车产品的导入,以不断提升整车品质及价值。

作为全国重要的汽车产业基地之一,两

江新区依托两江国际汽车城等平台,已聚集长安汽车、长安福特、北京现代、上汽依维柯红岩等9家整车生产企业,以及延锋江森、蒂森克虏伯、大陆集团等一大批配套企业,构建了完整的汽车产业链条。未来,两江新区将瞄准数字化、智能化、绿色化方向,支持企业抓好技术改造、品牌建设和市场开拓,研发和投放更多高端车型和新能源、智能网联汽车,助推重庆汽车产业高质量发展。(苏旸)

西北油田:“技师讲堂”走俏生产一线

10月3日,西北油田采油二厂第六期“技师讲堂”在采油管理二区10—5计转站开班啦,采油高级技师赵志刚为23名职工讲解机泵使用管理知识。

今年以来,采油二厂开展“技师讲堂”活动,聘请采油、集输、设备管理等高级技师作为授课老师,定期在生产一线进行专题授课,让“爱岗敬业、锲而不舍、精益求精、开拓创新”的工匠精神成为职工提升技能的风向标,全面提高职工的技能水平,深受生产一线职工的青睐。

图为采油高级技师赵志刚给职工讲解机泵使用管理知识。

胡强 吕德群 摄影报道



SBANK 重新定义区块链应用时代

9月28日,受深圳大智生命科技有限公司的委托,中国高科技产业化研究会科技成果转化工作委员会在北京组织召开互联网思维升级为共识区块链思维完成“+区块链”转型项目研讨会。来自商务部研究院信用研究所、工信部电子一所、中科院软件中心、国家计算机网络与信息安全管理中心的相关领导、专家出席了此次研讨会。

SBANK由中国烽火计划有限公司、深圳大智生命科技有限公司、成都起初投资管理有限公司联合研发完全拥有自主知识产权,是具有中国特色的区块链技术,包括多中心、点对点交易、共识、智能合约等四个方面,通过底层合约生成交易规则,做到真正的链上合约交易,将重新定义区块链应用时代。

据介绍,SBANK是唯一能把交易写在底层的技术,通过底层合约生成交易规则,做到真正的链上合约交易,更安全,也更经济和便

捷。谈及SBANK运行市场的优势,靳芯表示,SBANK有61个源(源头)节点,对应61个行业应用。同时,SBANK可以实现断网创建,创建的私钥与助记词和以太坊完全兼容,实现一键发链,又叫傻瓜式上链,真正的大众创业万众创新,为双创助力。

特别值得一提的是,SBANK通过名片TOKEN、积分兑换、去中心化交易等方法提升了SBANK的应用价值。

专家组肯定了企业的研究方向。专家们一致认为,深圳大智生命科技有限公司的研究方向符合市场发展导向,值得肯定、鼓励与支持。

作为SBANK的忠实用户,中国烽火计划有限公司董事、成都起初投资管理有限公司董事长、环球明星风云榜中国区负责人王九龙先生表示,随着大量的资金涌入电影行业,大批新人加入到了这个行业,机会多多,陷阱也到

处都是,信任问题成为了行业痛点区块链技术的核心就是信任和共享。随着区块链技术的成熟和发展,我们将使用区块链技术SBANK作为基本技术,打造一个全球性的电影Token。区块链技术的分布式记账和去中心化,使得相关部分透明公开,并且通过电影链平台实现实时结算,不仅可以解决信任和信用问题,同时还可以提高效率,降低交易成本。

义乌袋品电子商务有限公司的付华则表示,SBANK所打造的平台,能够吸纳大量就业、创业人员,刺激消费,拉动内需,提升老百姓生活的品质和幸福指数,符合当下社会趋势和社会需求。

由于技术应用落地尚需完善,专家还建议后期明确SBANK在市场的战略定位,将应用落地与市场需求结合起来,形成产业支撑,为项目打好坚实的基础。(晓霖)

华塑股份获评2018年度制造业综合实力50强企业

国庆前夕,在合肥举行的2019世界制造业大会“制造强国建设论坛”上传来喜讯:华塑股份获评2018年度安徽省制造业综合实力50强企业,该公司董事长、总经理丘永桂被评为2018年度制造业优秀企业家。

作为国家高新技术企业、安徽省企业技术中心,华塑股份积极开展能源管理中心建设,加强能源管控,挖掘节能潜力,持续实施技术创新和管理升级,抢抓市场机遇,提高产品质量,不断延伸下游产业链,增强企业可持续发展能力。该公司始终注重企业发展和承担社会责任,在遵纪守法经营的同时,严格贯彻落实“尊重自然 尊重生命”的安全环保理念,通过推行清洁生产、安全标准化管理、环境应急预案管理等工作,践行绿色化工职责使命。公司投产至今,坚持定期开展员工关怀和地区帮扶工作,助力当地脱贫攻坚目标实现,促进社会和谐稳定。

近年来,华塑股份发展蹄疾步稳,先后被评为省级两化融合管理体系贯标试点企业、信息化与工业化融合示范企业、省首批深化改革创新发展试点企业、省2018年制造业与互联网融合发展试点企业,荣获省“十二五”节能工作先进单位,并于2018年入选国企改革“双百行动”企业。(王婧)

山能淄矿唐口煤业:小程序掘出大效益

近日,山东能源山东能源淄矿集团唐口煤业公司机厂设计成功运行一款多功能智能信息管理系统。

在推进精益市场化降本增效的“战役”中,该公司一直如何将材料精益管控,成为了的工作难题。该公司机厂副厂长刘金龙利用简道云,通过与微信信息软件结合,采用二维码现场数据网络化传递的方式,把现场设备维修、数据统计、材料领取审核、现场安全管理等多个方面的内容编辑入内,将采掘区领料人员、车间点检人员、设备管理人员、相关科室审核人员设置为各关口的管理员,实现了智能网络化云管理机制,提高了信息交互传递效率。

该系统运行后,6442件旧锚杆帽等支护材料,1844件电缆钩等复用材料实现了网上快速交易,不仅省去了人工繁琐工作流程,还节约成本费用14万元。同时,该系统点检功能及时对厂区内车床等10类固定设备进行日常点检提示,及时排除问题10处,保证了设备的正常运行。(张超 张继涛)