

今世缘酒业党委书记、董事长、总经理顾祥悦强调：2026年要在起步中决战决胜，以“开局即决战、起步即冲刺”的奋进姿态，以先进为标杆、以使命扛责任、以实干续新篇，奋力书写“十五五”开局之年的精彩答卷

向新奋进迎挑战 向质图强谋发展

■ 何沙洲



今世缘酒业党委书记、董事长、总经理顾祥悦在大会上作报告。



局即决战、起步即冲刺”的奋进姿态，凝心聚力、抢抓机遇，坚决打赢“十五五”开局之战。一要打赢市场纵深突破攻坚战，坚持省内深耕提质，省外重点突破，拓展新兴市场。二要打赢品牌跃升攻坚战，深挖文化内核，构建立体宣传，优化产品矩阵。三要打赢组织

性风险，筑牢稳健发展基本盘。“十五五”蓝图落地、全年目标实现关键在人、核心在团队。”顾祥悦指出，每一位今世缘人要以更坚定的信念、更务实的作风、更卓越的能力应对挑战。一要忠诚公司，将“主人翁意识”内化于心、外化

于行，坚决维护企业利益，各部门强化协同形成合力，公司将优化政策体系让有为者有位、有功者有奖；二要务实担当，摒弃形式主义、官僚主义，立足岗位直面问题，让党员干部率先垂范，公司将进一步健全容错免责制度，让干事创业的氛围更加浓厚；三要精益求精，摒弃“差不多”心态，树立“零缺陷、更完美”工匠精神，不断学习提升能力，公司将搭建更丰富、更专业学习平台营造良好氛围；四要驰而不息，接续奋斗开新局，以“归零”心态再出发，勇于涉足新领域、探索新模式，正视矛盾挑战，公司将充分发挥机制作用，形成“比学赶超、争当先进”生动局面。

会上，今世缘酒业党委书记、工会主席鲁正波宣读《关于表彰2025年度最美奋斗者的决定》，对营销、管理、技术、生产等各条战线先进集体与个人进行表彰。9名员工代表作表态发言，各支部书记递交意识形态和廉洁自律责任状。

本次大会设置主会场与各大区、营销中心分会场，今世缘酒业领导班子全体成员，前方大区、营销中心负责人代表，后方中层干部代表，先进集体、先进个人代表和员工代表参会，线上线下同频共振，凝聚起奋进“十五五”的强大合力。

河南油建丛林河定向钻穿越工程顺利贯通

制专项施工方案，组建专业技术团队和设备。施工过程中，严格落实技术交底制度，45道焊口均完成双重无损检测，防腐补口一次合格率超98%，仅用24小时就完成全流程作业，全程保障管道轴线精准、防腐层完好无损。下一步，该公司将持续严守安全质量底线，高标准、高效率推进后续施工工序，确保项目按期建成投用，为区域油气产能提升提供坚实的工程保障。

(赵国栋 王清迅 王怡博)

双汇生鲜商学苑成立 打造生鲜业务人才高地 赋能千店拓展战略落地

双汇生鲜商学苑成立仪式在河南省漯河市科教文化艺术中心隆重举行。双汇发展董事长万宏伟，双汇发展副总裁、生鲜品事业部总经理贺建民，双汇发展董事长助理胡运功，双汇发展人力资源部副总裁张立文，双汇发展公共关系副总裁周霄，双汇发展首席信息官白松，双汇发展生鲜品事业部销售副总经理苏清明等出席仪式，与受聘专家、经销商导师及业务人员齐聚一堂，共同见证双汇生鲜人才培养迈向专业化、系统化、战略化的全新里程碑。



双汇发展董事长万宏伟致辞。



成立仪式

导师、外部咨询专家颁发聘书。此次受聘的专家导师，既有深耕双汇业务多年的管理骨干，也有在市场一线摸爬滚打的优秀合作伙伴，他们的实战智慧与专业积淀，将成为商学苑最宝贵的内容资产与师资力量。在发言环节，内部业务专家、经销商导师代表、业务代表分别结合自身实际与实

战经历，分享了对双汇生鲜商学苑的期待与承诺。他们表示，将把多年积累的经验与方法毫无保留地贡献出来，参与到课程开发与教学实践中，让更多人少走弯路、更快成长。在全场倒计时声中，与会代表共同推动启动推杆，“双汇生鲜商学苑”七个金色大字在流沙台中徐徐呈现，标志着商学苑正

白云边酒业开年即开跑

“开年就要开动，开局就要开跑。”“不计辛苦，酿一滴好酒；不计岁月，守一坛陈酿。”“在新的一年里，让我们用拼搏与汗水一起成为更好的自己！”……一幅幅悬挂在厂区的标语，既抒写出白云边人的心声，更是白云边人新年奋发有为的见证。

以创新破局 以实绩立名 ——彭鹏的电商营销进阶之路

■ 张莉

在数字经济重塑商业规则的时代，电商与营销领域的创新者往往能成破局者。深耕市场、销售、电商领域二十余年的彭鹏，凭借对行业趋势的敏锐洞察与创新实践的执着追求，不断探索电商运营与营销新路径，以扎实业绩书写了专业的职业进阶史。职业生涯初期，彭鹏在快消行业奠定了营销创新基础。2004年加入太古可口可乐后，他从渠道市场部主任逐步晋升，深耕数据分析与策略优化；2011年出任上海百事可乐市场部总监，依托消费者调研搭建全品牌营销体系，创新线上线下联动模式，推动非碳酸品类增长83%，助力品牌反超市场份额，还连续两年斩获总经理大奖。2014年，彭鹏首次加盟罗技(中国)担任中国区电商高级总监，彼时罗技电商业务已连续14个月负增长17.4%。他以电商运营体系的全面创新为突破口，开启了扭转颓势的征程。在平台运营上，他整合京东、天猫、官网商城等多个主流电商平台资

源，打破各平台孤立运营的壁垒，制定统一且差异化的运营流程，将活动策划、项目上线与业务回顾优化形成闭环管理，大幅提升了销售与市场费用的使用效率。品类创新与产品推广是他的核心发力点。彭鹏优化电商产品品类结构与开发流程，聚焦核心优势产品，同时巧妙平衡线上线下销售体系。他主导上市的7只新品，凭借精准的市场定位和创新的推广策略，首月即成为电商平台明星单品，3个月内跻身亚太区贡献榜首，为罗技开辟了全新增长空间。在效益优化方面，他通过流程革新将线上费率从13%降至9%，利润率从37%提升至41%，仅用4个月便实现了业务止跌回升，全年累计增长41.1%。天猫、京东等核心平台销量均大幅领先行业，用创新实践完成了漂亮的逆袭。2016年彭鹏投身创业，任微鲸科技市场销售VP时探索智能电视电商营销新模式，搭建线上线下融合体系；创立智佳科技则尝试无人智能零售与电商结合。这两段

创业经历深化了他对跨界营销创新的理解，积累了宝贵经验。2018年加盟阿里巴巴集团后，彭鹏的电商与营销创新能力得到充分释放。在淘宝行业事业群担任食品生鲜+滋补健康行业运营负责人期间，他面对千亿级生意规模，围绕品类、商家、用户三大核心进行系统性创新。品类运营上，他紧跟行业趋势挖掘增长机会，创新货品组织与落地模式；商家运营方面，他建立品牌商家因分层机制，针对性设计孵化与合作方案，优化站内营商环境；用户运营上，他基于消费者全网行为数据，精准研判需求，优化产品与机制，提升消费体验。2020—2021年，他带领团队在618、双11、双12等六大大促中蝉联行业第一，2021年“618”更成为全行业唯一实现两位数正增长的团队，行业增速稳居第一。晋升海天集团生鲜&温层食品行业总经理后，他进一步将电商运营与营销推广深度融合，通过大促活动玩法创新、内容营销升级等方式，持续领跑行业，展现了大体量业务



节后首日排隐患 严抓安全稳开局

2月24日，春节长假后第一个工作日，河南油田采油二厂塔河二部迅速进入紧张有序的工作状态，组织开展全覆盖、无死角的节后安全生产隐患排查与整治专项行动。当日，该部严格执行领导带班和值班制度，完成了

对8座站库、220口油井的重点排查与生产条件再确认，为新年生产开好局、起好步筑牢坚实安全屏障。图为维护班员工紧固TH12180井卡箍螺栓。

本报通讯员 胡强 摄影报道