

中国十大文化名酒

中国唯一调酒传统酿酒工艺(国家金奖)

道光廿五

伍田集团

诚邀地市级以上区域营销专员

网址: WWW.daoguang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

国内外公开发行(原《厂长经理日报》)

邮发代号: 61—85

网址: WWW.NEWSSC.NET 邮箱: CJB490@SINA.COM

中國糖酒周刊

經理日報

THE MANAGER'S DAILY

责编:王萍 编辑:唐 勃

版式:张彤 校对:梅健秋

2012年3月19日 星期一

协办:辽宁道光廿五酒业集团

汾酒集团

一如既往地以产品的品质、以产品的差异化、以产品的品牌内涵和服务,欢迎朋友们的到来——

相聚糖酒会 伍田欢迎您

□本报记者 何沙洲 通讯员 王辉

孔圣人曰:“有朋自远方来,不亦乐乎!”人类永恒不变的真情,这几天又在成都伍田食品公司营造出期待和紧张的氛围。

每年一度十万客商为之陶醉的“全国春季糖酒食品博览会”3月23日就将在成都国际会展中心开幕,作为西部肉制品加工技术的领先企业,伍田生产以牦牛肉制品为主的休闲、餐饮、调味、罐头和生鲜系列200多个品种食品十几年畅销全国,每年春季糖酒会从全国赶到成都的经销商老朋友和新朋友,都要借机前往新津工业园区的伍田公司看一看、聚一聚、叙一叙。

●范正海说, 每年都是伍田的一个新起点

每年的全国春季糖酒食品博览会

成都国际会展中心都是人流如潮,每一位客商在会场走一圈,被塞上手里的宣传资料就有一摞。为了更好地服务来伍田公司考察的新老朋友,也为了让客商们看看真实的伍田公司,借助成都国际会展中心前往新津工业园区只有20多分钟车程的便利,伍田每年都在公司设自己的主展场欢迎朋友们。

范正海告诉记者,每年都是伍田的一个新起点,但发展要上台阶,需要企业、员工和经销商、消费者的真诚合作。就像管理学大师彼得·杜拉克所说的,企业要利用目前可以支配的资源,努力获得最好的经济效果。作为企业最密切的利益相关者之一,经销商和消费者对企业的生存和发展起着至关重要的作用,伍田与商业朋友成功合作的前提,就是借助公司15年来专注做食品创建的研发实力,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,积极应对包括持续经济危机带来的市场挑战。

营销大师菲利普·科特勒认为:消费者在选择不同企业的产品时,首先考虑是否能

够获取最大顾客受让价值。只有消费者选择的产品,才是经销商热情捧场的产品。对此,一心想着“为国人提供优质的肉品,提高人体质”的伍田创建者,15年前就投资167亿元建成标准一流、生产一流、产品一流的牦牛肉加工基地。高起点为最大顾客受让价值提供了保证。如牛肉伍田进口的自动化真空滚揉机就能有效控制时间;电脑控温的烤箱,能确保牛肉的水分含量符合配方工艺要求。

“当然,伍田时刻把握质量控制的重点和关键,重视产品加工前端控制和产品加工的过程质量控制,而不仅仅是针对产品的后端质量检验环节进行质量监控。”范正海说,伍田依靠强劲的技术创新实力和过硬的产品质量,以及完善的质量服务监管体制,这几年发展不错。

●重视经销商的眼光和需求 赢得发展

一位与伍田十几年风雨同舟的经销商告诉记者,伍田食品能从几年前的年销售1亿做到现在一年7亿左右,是不断研发的产品有市场竞争力,是公司的经营思路和服务理念走到了市场前列。

赢得经销商的眼光,赢得经销商的尊重,首先是伍田人越来越重视经销商的眼光和需求。伍田成立之初就设立了一个汇集众多科研人员的研发中心,专门负责产品的技术提升和工

艺改进,满足市场需求,将产品和服务的价值进行增值,在将企业与客户共同利益最大化的同时,使企业的核心价值得以提升和超越,奠定了伍田在牦牛肉深加工领域的地位。但在发展遇到市场“瓶颈”的过程中,伍田人发现自己对市场的了解仍有许多盲点,而经销商对消费者的了解是最真实、最及时的。对此,伍田开辟多种沟通渠道,与经销商一起了解消费者的真实诉求,了解经销商和消费者新的需求,确保研发食品的销售和享受价值。

“要获得他们长期的支持,就一定不能有短期行为,一定要坚持提供优质的、具有竞争性价格的产品或服务,赢得他们的忠诚,才有企业的持续发展。”范正海的话坦诚又实在。

为了将这分信任变成经销商、消费者和企业、员工之间真正有效互动,范正海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、企品、产品“三品”合一建设上的食品安全“三心”观,就是伍田人凭良心做出的食品,是自己能吃,自己的孩子能吃,自己的父母都能吃的食品;这样的产品生产出来后,伍田人不昧良心回家能睡得着觉,经销商赚了钱也能安心睡得香,消费者享了口福也能放心睡得好。

其实,奉行“良心、安心、放心”经营为社会和顾客创造价值的伍田,就是在践行企业公民责任为中国实现幸福经济增长尽力。

道光廿五 高端品牌 高端品质

在如今白热化的白酒市场竞争中,生产顶级质量的产品是获得真正的竞争优势,满足客户和消费者需求之根本。多年来,道光廿五集团始终秉承质量至上的企业理念,以顾客为关注焦点和持续改进、为顾客提供满意产品和服务,直到超越顾客期望,作为企业追求的目标。

质量管理是一个永恒的课题,过去,有人认为,质量管理只是被当作一些技术或方法,似乎也能像购买产品制造技术那样,花些钱买来就能用,但实际上并非如此。一个企业能否成功地开展质量管理活动,并能收到相当明显的效果,并非简单花钱就能做到,而是看它是否能将这些质量管理的原则、理念、意识和价值观渗透到企业中的各个层次和领域。道光廿五集团质量管理正是做到了这一点,才能生产出高端品质的产品,并令产品在消费者的心目中有如此高的美誉度。

自1996年通过ISO质量体系认证至今15年来,公司的质量管理工作走向了一个程序化管理的轨道上,全员的质量意识提高到了一个新的水平。集团公司把产品质量的控制作为重中之重,强化产品质量管理,深入贯彻“企业的生命在市场,市场的生命在品牌,品牌的生命在服务和质量”的企业理念,使全体员工时刻绷紧质量弦,使质量管理深入人心,做到质量责任人人负,人人严把质量关。严格设计,严格工艺操作规程,严格生



产过程的质量控制,严格对原材料的质量把关,严格产品出厂质量检验,通过严格的管理,确保出厂产品质量,在质量意识上坚持“四不能,四为主,三不放过”的质量管理思路。即:“四不能”:任务再重,质量第一的宗旨不能变;困难再多,抓质量的劲头不能松;资金再紧,用于质量的投入不能少;工作再多,每月一次的质量会不能忘。“四为主”:质量与数量发生矛盾时,以质量为主;质量与成本发生矛盾时,以质量为主;质量与生产条件发生矛盾时,以质量为主;质量与其他发生矛盾时,以质量为主。“三不放过”,发生质量事故不清不能放过;事故责任不处理不放过;改进措施不落实不能放过。在此基础上,企业深入开展各生产车间质量评比活动,坚持月月评优,让质量在竞争中持续不断地改进和提高。

企业深知,无论管理的加强,还是质量的提高,都是为了增强顾客的满意度,顾客才是检验产品质量的最后一道关口,关注顾客的要求、让顾客满意,是公司矢志不渝的追求,管理是无止境的,改进也是无止境的,永远没有终点。企业只有在今后的工作中肯定成绩,改正不足,把质量管理真真切切落实在日常工作中,使其更加充分发挥作用,企业的长足发展,才能得到可靠的基础保证。

(王佳 郝引璋)

中国首家芝麻香型原酒供应商

荣登上海世博会“名产名片”特刊

傅潭、傅潭春、傅潭秋月、玖道坊系列酒全国招商

公司总经理赵章报热忱欢迎全国各地客商光临选购。

傅潭

河南省傅潭酒业有限公司

公司地址:河南省南乐县城北环路北

财富热线:0393-5318999 13707676148

中国 蜀龙春 四川

中国酒类行业十大品牌企业

锦龙春酒

2012-壬辰新年

HAPPY NEW YEAR

新年吉祥

四川成都市锦龙春酒厂

地址:四川省成都市蒲江县鹤山镇蒲阳大道中段(工业园区)

电话:028-88531889

传真:028-88551579

全国免费热线:4006777790

网址:www.mianlongchun.com

一、招商要求:

1、与绵龙春公司的营销理念一致,对绵龙春公司的产品有浓厚的兴趣,一心一意做绵龙春品牌。

2、人品好,在当地有很好的口碑,在市场上具有良好的诚信度,能遵守各项市场的管理规定。

3、具有一定的经济实力,在区域内有较宽的渠道优势。

4、具有良好的社会关系和较强事业心及创业精神。

二、招商对象:

1、省级代理商

2、地市级代理商

3、县级代理商

4、乡镇级代理商

三、招商条件:

1、具备独立法人资格或经销商资格

2、具有销售网络或多年的白酒销售经验

四、政策支持:

1、根据全年完成任务情况,奖励轿车或面包车一辆

2、根据当地经济状况,补贴营业用房房租

3、根据合同销售任务,配备相应数量业务员

4、新开拓市场范围内家喻户晓的广告支持

四川成都市绵龙春酒厂

地址:四川省成都市蒲江县鹤山镇蒲阳大道中段(工业园区)

电话:028-88531889

传真:028-88551579

全国免费热线:4006777790

网址:www.mianlongchun.com

2012年全国春季糖酒会展会地址:

成都大酒店2楼共享39号位(火车站对面);世纪城会展中心4号馆4209展位

招商方案

典藏十五年

绵龙春酒