

经历了去年秋天众望所归的战略调整后,在公司新的领导带领下,张弓人拧成一股绳众志成城昂首阔步前行,发扬“狼性团队”精神,通过真抓实干誓将张弓的事业进行到底。相信张弓在新一年将以更为有力的双手将品牌之箭射向“东西南北中”。

全面战略调整 张弓酒业发力“如箭在弦”

■ 本报记者 王剑兰

领导班子 新架构众望所归众志成城

张弓酒业 2102 年的金秋注定与以往任何一个秋天不同,让人倍感暖意! 2012 年 10 月 3 日,张弓酒业召开 2012 年度冲刺第四季度动员大会暨新一届领导班子见面会。这原属张弓酒业一次普通的销售例会,却使参加会议的 300 多名销售精英激情澎湃、热血沸腾以至于掌声雷动。因为这次会议有个更核心的内容,就是新调整的公司高层领导与大家的见面会。

事实上,早在 9 月 13 日,河南省张弓酒业有限公司的一份任命书在企业内就产生了巨大的反响:孙刚任董事局主席、姚厚亮任河南省张弓酒业有限公司董事长、魏经仁任总经理,负责公司全面经营管理工作,并对公司经营战略目标负责;聘任闫红利、李世峰、余进洋、赵西民、郭胜利为公司副总;聘任余进洋兼任销售公司总经理,负责张弓酒全国市场销售工作,并对销售目标负责。

张弓酒业的这次调整,被张弓人认为是众望所归,非常正确和有远见,在新的公司架构下,感到张弓要有大的改观,张弓酒业大有希望。“有种水到渠成的感觉。”一位区域经理掩饰不住内心的喜悦告诉记者,首先,张弓酒业任命的总经理魏经仁和销售公司总经理余进洋,是从业务人员一步步干起来的,他俩不但懂行,而且对张弓有着深厚情感,是可以信赖的好兄弟,在他们的带领下,张弓能干成事,而且能干成大事!

销售战略 一系列战术和措施力保完成

20 年的职业坚守,对这个行业自然不会陌生。新上任的销售公司总经理余进洋直面问题,客观分析张弓酒业的现状、存在的问题和亟须解决的问题,规划出了张弓“三个二”的战略。

“三个二”的新战略是对张弓酒业原制定的“达二到三、过五奔十”战略目标的延续。针对新目标,余进洋又推出了一系列的战术和措施,用以确保新目标的完成。

首先,要完成新的市场布局。总体战略是“依托商丘、布局河南、面向全国、走向世界”。在加强和巩固根据地市场的同时,下一步对河南重点市场实施强力突破,要以培育 1000 万、500 万的销售市场为基点,以点带



面,撬动整个河南市场,并以河南为中心,向全国辐射。

其次,对产品进行整合和升级,形成具有张弓基因的产品系。余进洋提出“六个统一”的营销策略,即“统一产品、统一形象、统一方案、统一宣传、统一操作、统一推广”。并适时推出具有张弓特征的区域化个性产品,来满足不同消费者的需求,进而完善张弓的产品线。

最后,要对团队进行革新和塑造,实行“内培外引”的人才机制。要招聘一批懂经营、会管理的高素质人才充实到张弓酒业的销售队伍中去,进而加强队伍建设。张弓酒业的营销团队被誉为“虎狼之师”,要弘扬这种“狼性团队”的精神,使张弓酒业在激烈的市场竞争中立于不败之地。

质量管理 保持旧有的高标准不变

对企业来说,设备就像战士手中的武器。“张弓”拥有亚洲一流的酿酒生产设备与科研检测设备,同时在质量管理、勾兑分析、监控等方面全部植入高科技系统,以科技推动品质升华。在这些资源支撑下,张弓酒业将传统工艺和现代科学技术相结合,不但满足了自身生产需要,还多次完成国家白酒重大课题研究,其中“提高河南省白酒质量技术研究”、“高温曲中有益微生物筛选与应用研究”等多项技术居全国领先水平。38°张弓酒,其质量和独特的口感风味深受消费者青睐,并开启了低度白酒生产之先河。

在质量管理上,企业按照 ISO-9000 标

准要求,严格执行各项技术标准,确保不合格的材料不进厂,不合格半成品不转序,不合格产品不出厂;并首家使用一次性防伪包装专利技术,为每一瓶酒植入“电子身份证”,使白酒包装迈出历史性一步。

严阵以待 张弓眼光长远“箭无虚发”

对于未来的发展,河南省张弓酒业有限公司总经理魏经仁表示,对于张弓来讲,已经形成了“凤凰涅槃 凤凰展翅 凤凰九天”的发展三部曲。为此,张弓酒业制定了宏伟的销售目标,是靠整个张弓酒业产、供、销链条的有机协作来完成的。作为张弓酒业总经理,魏经仁负责公司全面经营管理,并对公司经营战略目标负责。这无疑是对余进洋实现“三个二”战略目标的最好保障。

魏经仁表示,张弓目前的市场定位是依托商丘,布局河南、面向全国、走向世界。他认为,对于区域性强势品牌来讲,黄金十年才刚刚开始。在前一个所谓的“黄金十年”中,受益最大的是龙头老大们,而作为追随者的区域性品牌,现在要接过领跑者的接力棒,将民族企业做得更高、更好、更强。

构建一个其乐融融、和谐幸福的大家庭是张弓的目标,因为对“张弓人”来说,这是一种认可,更是一种鞭策。“张弓人”用良心酿酒,将使命与责任化作滴滴张弓美酒,让消费者从内心深处领略“东西南北中,好酒在张弓”的真谛。相信“吹尽黄沙始见金”,经过战略调整后的张弓酒业将齐心协力以更为激越的步伐迈上新一年的征程。

“低碳时代” 爆竹销售喜忧参半

■ 冯飞

在中国的传统习俗里,春节又称为“过年”。古时,过年放鞭炮意在驱逐瘟神恶鬼,祭祀祈福。随着时代的发展,过年放鞭炮逐渐成为一种习俗,寄寓对新一年的美好期望。眼下,春节将至,青岛市 2200 多家烟花爆竹销售摊点从 1 月 26 日(农历腊月十五)相继开门纳客。

根据相关规定要求,青岛市烟花爆竹的销售截至正月十五(2 月 24 日),为期一个月的销售时间里,烟花爆竹市场销售情况将会如何?投资一个烟花爆竹销售摊需要资金多少,其利润又是多少?日前,记者走访青岛市烟花爆竹销售市场,探讨烟花爆竹销售商的“生意经”。

市场:开市至今销售遇冷

根据《青岛市禁止制作和限制销售燃放烟花爆竹的规定》,今年,青岛市烟花爆竹销售期为农历腊月十五(1 月 26 日)至正月十五(2 月 24 日)1 个月的时间。自 1 月 16 日起,全市约 2200 个烟花爆竹销售网点陆续开门纳客,其中市区确定的销售摊点为 353 处。近日,记者走访了市内部分烟花爆竹销售摊点发现,各摊点的销售情况都比较平淡,有的摊位甚至三天的销售额不足 100 元。

徐州路一家销售摊点的负责人李先生告诉记者,他从事烟花爆竹销售已经六七年了,虽然往年刚开始销售的这几天都会比较平淡,但今年的情况比往年还要冷清。“烟花爆竹每年的销售期都是一个月,但真正的销售旺季也就一个周左右的时间。”李先生介绍,今年春节期间,我市允许市民燃放烟花爆竹的时间依旧为农历腊月二十三、除夕、正月初一、初二、初三和正月十五,共 6 天。根据经验,每年只有小年前两天、除夕前三天、十五前三天的销售情况会比较好,其他时间大部分都是在这“靠”着,有时好几天不

开张都有可能。“我开张三四天了,一共卖了还不到 100 元钱,就卖了几盒小孩玩的砂炮。”说起这几天的销售情况,李先生无奈地说道。

江西路一家销售摊点的负责人则告诉记者,开张这几天有一些销售额,但是只有几百元钱;延吉路万达附近销售摊点的负责人王先生告诉记者,开张这几天情况确实很一般,只能先等过年了……

销售:压力驱使转变理念

规定一个月的销售时间,实则一周的销售旺季,销售时间较短;市区销售摊点就有 353 处之多,面临较大的竞争压力。在这种情况下,烟花爆竹销售商们的利润空间能有多大呢?在延吉路万达附近销售烟花爆竹的王先生给记者算了一笔账:搭建一个临时板房要 3000 元,三个销售人员培训上岗取得证件要 1000 多元,再购置一些灯具、床、取暖器材又得 1000 元,一个月下来三个销售人员的吃、住、行、油费、水电费等成本就得一万元左右,再就是烟花爆竹的采购成本。“按照往年的经验,一季的零售额也就在六七万元左右,除去各项成本算下来也就挣个一万元左右。”王先生介绍,再分摊在三个销售人员的身上就很少了,跟正常上班没什么区别。“但同样的销售时间,若将销售重点倾斜到集团消费区域,则一季的销售额能达到 10 多万元,甚至 20 万元,这样利润能达到三四万元。”王先生介绍。面对越来越激烈的竞争压力,有的经营者陷入销售难甚至赔本转行的尴尬局面,同时也有一部分经营者积极应对市场变化,放弃被动零售,转向主动营销集团消费。“这几年烟花爆竹的进价越来越高,如果卖不出量,可以说没什么利润。”今年,王先生转变销售策略,一方面利用自己的一人脉联络客户,另一方面积极开拓公司、企业等集团客户,趁过年的时间批量销售。

茅台葡萄酒公司(国有企业)招聘启事

茅台集团子公司、葡萄酒类国有企业——贵州茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司(以下简称:茅台葡萄酒公司)为积极响应集团“千亿茅台”的号召,现向社会公开招聘多类精英人士。茅台葡萄酒公司欢迎广大专业过硬、经验丰富的青年人才加盟企业,愿与各位携手为连续四年以超过 30%速度增长、快速进入行业前八的茅台葡萄酒公司共同谱写新的辉煌。

茅台葡萄酒公司将在以下三部分进行招聘:

一、生产企业:

1、坐落于北纬 39°47',具有“东方波尔多”之称的河北省秦皇岛市昌黎县(中国酿酒葡萄九大产地之一)。

2、招聘副总工程师一名,需具备丰富的葡萄酒酿制经验和国家官方工程师资质;毕业于葡萄酒行业所熟知的专业大学;大型国内外葡萄酒企业任职者优先考虑;待遇面谈。

二、郑州销售公司

1、郑州销售公司全称为“郑州茅台葡萄酒销售有限公司”,是茅台葡萄酒公司官方唯一的全国销售中心,集市场、销售、管理于一体。

2、现向全国招聘专业的行政文秘、行政文员、国际贸易等管理机构办公人才,具体招聘信息见附件。

三、片区各办事处

1、茅台葡萄酒公司在全国分设 19 个片区,各片区设有办事处机构,进行区域营销管理和客户服务,其基本辐射全国的各省市自治区。

2、现向全国招聘促销主管、商超主管、营销人员等专业人才,具体招聘信息见附件。

以上三部分为本次茅台葡萄酒公司的招聘范围,现就招聘时间、招聘待遇、招聘条件等做以下说明(详情见公司官网:www.mtwine.com)。

一、招聘时间:

1、网络报名时间:2013 年 1 月 24 日—2013 年 2 月 24 日;报名邮箱:mtptjhr@126.com。

二、相关待遇:

1、三个月试用期转正后,享受国家五险一金(试用期期间工资为正式员工待遇的 80%)。

2、工资构成为基础工资+岗位工资+用餐补助+住房补助+话费补助+年终奖金,销售公司总部年薪,普通员工 5—6 万,部门副职 7—8 万,部门正职 9—10 万,高层领导 10 万以上;片区办事处年薪,普通业务 6—8 万,片区副职 8—10 万,片区正职 10 万以上。

3、每年夏季、中秋享受优厚暑期津贴和团园津贴,在中国传统节日日享受福利待遇。

4、片区人员还享有各种驻地补助费用,具体按公司相关制度进行。

5、员工在职期间享受双休、国家法定节假日及其他国家规定假期(如:婚产假)。

三、招聘条件

1、全日制本科及以上学历(业务员可适当降至专科学历)。

2、两年及以上工作经验,具备招聘岗位相关资质证书者优先。

具备外资企业、大企业相关工作经历者优先考虑。

男女不限,业务员需 35 岁以下,其他岗位需 28 岁及以下。

各岗位具体招聘条件详见附件。

四、补充说明

1、公司为国有企业性质,一旦录用员工,均由国家相关部门记录在案,因此招聘较为严格。

2、上岗后将接受公司为期一周的工作培训,培训结束后将进行试用期初步考核。

3、三个月的试用期期间,将接受公司人力资源部和所属部门的考察,试用期后作为参考。

4、公司招聘对象为遵纪守法、经验丰富、忠诚度较高、具备一定创新能力的人才。

5、对于特别优秀的人才,公司在其学历条件方面可适当予以放松。

6、公司就职考核阶段分为初试(笔试)+人力资源部面试+领导面试+培训后初步考核等四个阶段。



“詹博士茗茶”航展纪念茶 深受爱茶人士钟情

为庆祝第九届中国航展成功举办,作为指定用茶的“詹博士茗茶”特推出纪念茶系列,其中一款“老班章”深受广大爱茶人士的钟情!除了具有纪念意义之外,这款纪念茶饼无论从原料上(选自 100 年以上的老班章茶树)、还是工艺上均由资深老茶师精心制作,是不可多得的好茶,特别是普洱茶经过岁月的陈化会带给您意想不到的收获,除了极佳的口感享受外,还具备了市场升值潜力的商业价值,值得收藏纪念或馈赠亲朋好友。

(杨汉生)

古城美酒 尊享传世 感恩汇聚 共赢 2013 古城酒业高端客户迎新春品鉴酒会隆重召开

■ 通讯员 王娟

龙腾盛喜气,蛇舞迎新春。在新春佳节即将来临之际,新疆第一窖古城酒业有限公司(以下简称“古城酒业”)举办的主题为“古城美酒,尊享传世,感恩汇聚,共赢 2013——高端客户迎新春品鉴酒会”在乌鲁木齐市瑞豪酒店国际会议中心隆重召开。来自自治区酒类专卖局和全疆大型企业单位的领导嘉宾等近 200 人齐聚答谢会现场,共叙友谊、共话合作、共谋发展,并与特变电工集团、新疆 CBA 广汇飞虎男篮进行隆重的合作签约仪式。

“2013 年我们将以品牌相融、团队相融、渠道相融、文化相融、理念相融以及建设共强、品牌搭建共强、市场开拓共强与各位朋友、经销商一起共筑古城发展的城墙。”这是 1 月 26 日下午,古城酒业董事长周文贵代表全体干部员工发表热情洋溢、振奋人心的精彩致辞。在收获成功和喜悦的过程中,古城人与时俱进、开拓进取,不忘回馈社会,仅 2012 年,捐助企业困难职工、资助 16 名贫困学子、帮助社会孤寡老人等弱势群体累计达 30 万元,用大爱诠释着古城的企业人文精神,使得企业先后荣获“中国名酒



和中国历史文化名酒”、“中华老字号”、“中国驰名商标”、“新疆名牌”等诸多殊荣。

据了解,此次答谢会创意新颖,规格之高,在历来堪称首举,特别是董事长周文贵与特变电工集团和 CBA 广汇飞虎男篮负责人分别签订了价值百万元的合作签约仪式将答谢会现场氛围推向高潮,“古城”牌白酒成为特变电工集团的指定接待用酒和

CBA 广汇飞虎男篮指定庆功酒,并于新疆经济报达成战略合作关系,实现强强联合,合作双方共赢的局面。这对古城酒业在 2013 年坚持“质量立企,营销强企,资本活企,文化兴企”的经营理念,加大资源整合,做好集团采购,实现品牌运营,强化终端直销,优化营销队伍,精耕细作市场,全力推进雄鹰计划的实现起到了积极的促进作用。