

茅台葡萄酒系列品牌商会议在成都召开



茅台集团总经理助理、茅台葡萄酒公司董事、茅台集团法国海玛酒庄董事长钟怀利在茅台葡萄酒系列品牌商会议上讲话。



茅台葡萄酒系列品牌商会议

本报讯(记者 樊瑛)3月26日下午,时值第24届春季酒博会召开之际,茅台葡萄酒系列品牌商会议在成都世都锦江酒店隆重举行。来自全国各地的茅台葡萄酒品牌合作伙伴代表齐聚一堂,共商茅台葡萄酒发展大计。

参加此次会议的公司领导有:茅台集团总经理助理、茅台葡萄酒公司董事长、茅台集团法国海玛酒庄董事长钟怀利,茅台葡萄酒公司党支部书记、总经理陈支勇,茅台葡萄酒公司营销总监、郑州茅台葡萄酒销售有限公司总经理莫燕军等。

大会围绕“携手并进,共谋发展”为主题召开。2014年,是茅台葡萄酒与广大战略合作伙伴精诚协作、携手并进、双方关系乘势而

上的一年。是双方将再接再厉、携手共创辉煌,为巩固和提升茅台葡萄酒品牌,实现美丽的茅台梦而努力奋斗的一年。

会上,各系列品牌商结合自身情况,对2014年的市场规划和操作预案进行了积极发言,其中,对于在实际操作中遇到的销售渠道、价格管理、品牌推广等问题进行了重点探讨。

针对大家广泛关心的行业环境问题,钟怀利董事长认为,世界在变,环境在变;面对国际国内整体经济继续处于下行的不良局面,信息科技加快了改变传统市场营销模式的步伐。大家应当着力整合市场布局,转变营销团队观念,准确破译市场转型密码,让营销人员深入到市场的每个层级,让产品渗透到

市场的每个角落,与渠道、经销商、消费者实现融合,销好每一瓶,做足每一单,实现销售的提升。

会上,钟怀利董事长还与大家分享了茅台葡萄酒发展与展望。根据茅台集团的发展规划,茅台集团将通过三至五年持续有效的改革与整合,将茅台葡萄酒公司打造成为集产供销、国际化的综合性企业,使茅台葡萄酒板块成为茅台集团旗下重要的子公司。

钟怀利董事长说,与各位战略合作伙伴多年的合作,双方已经奠定了深厚的基础,通过大家共同的努力,茅台葡萄酒公司的拓展运营商朋友由少增多,由弱变强,渠道逐渐拓宽,业绩逐渐增长,融合度逐渐增强,区域越来越广,自信越来越好。他说:“思

路决定出路”。葡萄酒行业面对挑战,也蕴藏机遇;为了适应各种变化,公司将顺势对合作政策作出调整,目的是尽最大限度地让利于经销商,以拓展市场空间。我们相信这些改革的实施,将会给大家带来更多利好的消息。只要在座的各位系列品牌商朋友蓄积实力,以敏锐的战略眼光着眼市场,放眼将来,积极参与到茅台集团求改革大发展的浪潮中来,与茅台葡萄酒携手并进,定能开辟出更美好的未来!

茅台葡萄酒公司党支部书记、总经理陈支勇就营销模式的优化与创新问题进行了评述。他指出,如何运营好茅台葡萄酒品牌是大家最值得关注的问题。茅台葡萄酒品牌的发展与推广需要大家共同的努力,唯有大家齐心协力,才能把品牌做成优势项目,才能让茅台葡萄酒品牌的发展之路更加顺利和长远,才能让各位合作伙伴在持续盈利的道路上更加畅通。现在的社会处于一个变化节奏加快的网络信息时代,因此,我们要拓宽思路,放宽视野,在经营模式和经营理念上进行调整,在营销模式和销售渠道上不断创新和开拓。茅台葡萄酒公司将会精选并保留优良的渠道,发掘新型的潜力渠道,不断把茅台葡萄酒市场做强做大。他说:“大家搭上了茅台葡萄酒这趟列车,我们就要思考怎么把这趟列车跑得更好更快”。希望大家共同努力,让茅台葡萄酒这一品牌推广到千家万户。

把实事办到群众心坎上

2013年,江苏涟水县东胡集财政所被县财政局表彰为“支农资金管理先进单位”。进入2014年以来,该所不骄不躁,继续努力,把每一笔支农、惠农、利农资金运行好、使用好、管理好。结合当前轰轰烈烈开展的群众路线教育实践活动,该所深入基层调研,排查存在问题,有错必纠,有损必改,做到群众完全满意为止。针对部分群众反映“一折通”户主姓名与身份证不符,拿不到农资综合补贴的问题,该所从谏如流,工作人员分片包干,逐户上门核对,逐笔进行纠正,把132642.01元农资综合补贴资金,及时发放到188户农民手中。群众异口同声地说:“财政所把实事办到我们的的心坎上!”

(徐春生 蒋祝海 陈裕)

2014年十大员工培训图书



■ 韩辉

企业要想做大做强,人才是成功的基本保障。企业获取高质量、高素质的人力资源有两个途径,一是从外部招聘,二是对内部培养、选拔。但是,许多企业往往倾向于外部招聘人才,而忽视了内部员工的培养教育,这对企业的长远发展极其不利。因此,从战略高度重视员工培训,对企业人力资源的开发与利用具有十分重要的意义。企业只有建立良好的培训需求体系,才能使企业和员工得到更好的发展;这也成为员工选择企业的重要条件。同样,员工培训是企业最好的投资,其效果已超出了在厂房、设备及其他硬件环境方面的投入。企业所增强的决不仅仅是点滴的提升,而是企业竞争能力的跃升。最终形成的是企业和员工双赢局面。

新的经济形势在给企业带来培训压力的同时,也使企业加深了对员工培训的认知。员工培训不仅能够给企业带来明显的经济效益,而且能为企业做大做强奠定坚实的基础。企业想通过对每一名员工进行合适的培训,以全方位提升企业素质,提高竞争能力,只有按照既定的培训规则进行培训,选用最优的管理办法,才能将企业建设成为一个全员参与的学习型组织。

员工思想或员工态度培训远比员工的技能培训重要得多!“企无人则止”、“人无神则死”就说明了这个道理。企业从初创到壮大到辉煌,员工从入职到优秀到卓越,都离不开思想和工作态度。“员工思想”是一种至高的信仰、强大的力量、不息的信念、不懈的追求、向前的动力、热情的态度,也是员工从优秀到卓越的职业准则,更是企业基业长青的永恒动力。

作为国内独立的图书推选机构,北京万卷图书中心每年都会组织企业管理专家、经济学家、企业管理者和出版人,从数千种员工培训图书中遴选出当年的“十大员工培训图书”,供广大企业和员工参考、阅读、学习。“2014年十大员工培训图书”经过大家50多天的努力终于与读者见面了,希望能给国内广大企业和员工带来帮助。

“2014年十大员工培训图书”分列如下(排名不分先后):

1. 《中国员工,你合格吗》,刘兆阳著,地震出版社,2013年10月。
2. 《年轻人,干销售去》,文建祥著,吉林人民出版社,2014年1月。
3. 《带着正能量去工作》,赵文明编著,中华工商联合出版社,2014年1月。
4. 敢性青春三部曲,金城出版社。分别为:《敢冲,才不枉青春》,(美)马登著、金树译,2013年5月;《我敢,所以我青春》,(美)威廉·丹福斯著、金树译,2014年1月;《不怕千万人阻挡,只怕自己投降》,(美)马登著、金树译,2014年3月。
5. 《中晨报:金庸职场心理学》,中晨报著,北京时代华文书局,2014年2月。
6. 《这样的员工,马云爱》,李振文著,浙江大学出版社,2014年2月。
7. 《成为被需要的人》,漆勇著,中国人民大学出版社,2013年6月。
8. 《小的力量:为何小事如此重要》,(美)萨勒·科瓦尔著,中国城市出版社,2014年2月。
9. 《年轻时:张颐武解读人生警语》,张颐武著,中华工商联合出版社,2014年1月。
10. 《做自己的No.1》,(美)魏特利、(中)林伟贤等著,北京大学出版社,2014年1月。

(李晴)

世界体操锦标赛临近 南宁大量采购 玉柴天然气发动机

2014年南宁世界体操锦标赛暨第45届世界体操锦标赛将于10月3日至12日在广西南宁隆重举行,目前,南宁正紧锣密鼓地为这项盛事积极准备。3月中旬,南宁市公交总公司采购了一批LNG国5天然气公交车,这也是广西区内气机订单最大的一笔,其中200辆11米公交车全部采用玉柴股份YC6G国五发动机,这也是继2月份南宁市白马公交公司采购150辆YC6G国5天然气公交车后,玉柴获得的又一批大单。

在技术、质量、服务不断升级的推动下,玉柴天然气发动机在业内赢得了较好的口碑。

南宁市公交总公司一位负责人说,和玉柴打交道了十几年,到玉柴参观过,对玉柴的产品优化设计、三高标定、整车验证等环节都比较了解,在首都北京召开的全国两会能够大批量使用玉柴天然气国5发动机,证明玉柴发动机具有很大说服力,所以为迎接第45届世界体操锦标赛,他们一定会选择像玉柴这样值得信赖的品牌。

此前,玉柴发动机先后服务过索契冬奥运、2008年世界奥运会、全运会、全国两会等重大盛会,以优质可靠的性能、捷诚的产品服务赢得了四方来宾的赞扬和业内良好的口碑。

(李薇)

助推产业发展 促进群众增收 汉源县小农水工程初见成效

3月25日,四川省汉源县第三批中央财政小型农田水利重点县建设项目全面完成,极大地改善了项目区的农田灌溉情况,促进当地产业发展,受益区人均增收900余元。

在汉源县晚熟黄果柑主产区安乐乡,一条条三面光的农渠在大片的黄果柑林里延伸,清澈的溪水潺潺流淌,果农们正在引水浇地。据当地果农何明夫介绍,每年12月至次年4月,黄果柑每半个月需要灌溉一次,如果用水不能保障,就会大量掉果造成减产。由于水源有限加上山高坡陡,缺水问题一直制约安乐乡黄果柑产业的发展。

2013年,安乐乡通过小型农田水利重点县建设项目新建、整治渠道61.6公里,覆盖了鹤桥、和平、治安、洪福、安乐、红岩等6个村。受益于小农水工程,安乐乡迅速壮大黄果柑产业,全乡种植黄果柑7000余亩,产量达到400多万斤,成为省内知名的黄果柑基地,果农人均年收入在5000元以上,同比增长

1606元。

安乐乡是汉源县第三批中央财政小型农田水利重点县建设项目实施的一个缩影。由于山地较多,缺水一直是制约汉源山区农业发展的重要因素,灌溉条件亟待改善。2011年,汉源县成功申报成为第三批中央财政小型农田水利重点县建设项目区,实施时间为2011年至2013年,共3个年度,专项项目共涉及13个乡镇56个村6.98万人。

通过3年建设,汉源县全面完成所有项目。据初步核算,项目区新建渠道191.121公里,整治渠道521.722公里,灌区渠系水利系数上长了0.25,灌区灌溉水利用系数上升了0.27,新增灌溉面积3.31万亩,恢复灌溉面积3.6万亩,改善灌溉面积6.46万亩,实现新增节水能力3781万方,新增粮食产量4732万公斤,受益区人均年增收900余元。

(汉源县宣传部)

旺苍县举行16亿元项目集中开工仪式

近日,四川省旺苍县一季度项目集中开工仪式在县城马家渡举行,这是该县坚持循环发展、集约发展、集群发展的有益尝试,也是实施重大项目促发展、推进招商引资的重要成果。

据了解,旺苍县本次集中开工项目的总投资达到16.51亿元,包括三汇绿洲半岛商

住小区建设、新桥片区河堤延伸段建设、75万吨/年铁精粉采选等7个项目,涉及城建、建材等多个领域,这些项目投资体量大、经济效益好、带动能力强,对于加快旺苍发展速度,增强旺苍发展后劲具有重要作用。

去年以来,该县以建成川东北经济发展高地和“绿谷红城、幸福旺苍”为目标,大



(曾楚)

选微面就是选实惠 谁更具性价比优势 俊风、荣光、威旺实惠大PK

左右,整体而言还是更为实惠,性价比更高;相比五菱荣光4.03-5.73万元的厂商指导价,俊风则有1万多元的差距。俊风这样的价格区间对于消费者来说无疑颇具诚意,以强大的亲和力助力用户业务起步和拓展。

使用:微面用起来更“称手”

一台好发动机好比人体机能健康的程度,它的动力强劲与油耗高低,决定了在复杂路况下的负重能力和实际油耗成本表现。五菱荣光搭载1.2L和1.5L两种排量发动机,俊风与北汽威旺306都搭载了排量同为1.3L的发动机,因俊风搭载的1.3L发动机采用了VVT技术,VVT是一种控制进气凸轮轴气门正时的装置,它通过调整凸轮轴转角配气正时进行优化,从而提高发动机在所有转速范围内的动力性、燃油经济性,降低尾气的排放,目前在家用轿车上普遍采用,在4万元价格区间以下还搭载VVT发动机使得郑州日产俊风可谓“鹤立鸡群”,其最大功率65KW,最大扭矩120牛米,在功率和扭矩上不仅高于五菱荣光1.2L的61.5KW和112牛米,相比北汽威旺306也分别高出1.5千瓦与12牛米,在动力上存在优势,同时带来百公里仅6.5L的经济油耗。最重要的是,俊风1.3L VVT发动机维修成本更低。

对于主要作为工具用面的微面来说,宽大的车身尺寸自然是最好的,能够带来宽敞的车内空间,能给人更舒适的驾乘体验。且这

种微面车型除了载人,拉货也是一个很重要的用途。车内座椅布局与空间方面,俊风、五菱荣光与北汽威旺306都采用了2+2+3的形式,一般情况下翻倒第三排座椅就可以有着不错的装载能力。而俊风后两排座椅不仅有按比例放倒的优势,还可以拆掉,满足更大的空间需要,此时4.4立方米的容积让俊风几乎就成了一辆小型货车。

售后:保养成本解决终极顾虑

一款微面无论整车价格、动力、空间乃至油耗多么具有优势,最后用户最为关注的还是保养成本。整车质保期不仅能彰显厂商对产品和质量的信心,而且大大节约了用户后期使用的巨大成本。在整车质保方面,东风郑州日产俊风提供了3年或10万公里的所有长质保,不仅远超北汽威旺2年或5万公里的质保期限,也比五菱荣光3年或6公里更胜一筹,这在微面领域中可谓独树一帜。

对于新型创业者和私营小业主来说,在实用性及经济性两方面兼具优势的微面,拥有灵活的空间优势,既可以用来载人,还可以装载货物。郑州日产俊风、通用五菱荣光、北汽威旺306三款热销微面各具优势,无论从技术实力、省油经济还是全能空间,均为消费者的购车提供了不错的选择。综合来看,郑州日产俊风更具性价比优势,无疑是上选。

(李晴)



对于新型创业者和私营小业主来说,他们身处县乡或二三线城市,做生意无非讲究开源节流,业务源头上要广开思路,投入支出方面追求成本节约,选一辆价格实惠、皮实耐用、省油经济的微面作为工具用车,就自然而然地进入了他们的思量范围。微面在提升工作效率和增加生活便利的同时,还可以应对物价的不断高涨。

选购:价格决定购买门槛

与大家更多关注各种豪华或运动的轿车或SUV不同,新型创业者或私营小业主对

微面这个似乎不那么起眼的车型平时就多了几分留意,尤其每款车型的购置门槛是他们最先考量的,毕竟经营要看投入与产出。粗略一看,俊风、五菱荣光、北汽威旺306的售价并没有明显的差距,不过对新型创业者或私营小业主来说,几千元的差距对售价仅数万元的微面而言就意味着成本的巨大差异。

俊风是由东风郑州日产在2013年年底最新推出的一款宽体微面车型,根据配置的高低共有两款车型,俊风的厂家指导价为3.98-4.55万元,与北汽威旺306的3.68-4.58万元的售价区间相当,考虑到俊风匹配的1.3L VVT发动机市价基本上会高出3000元