

不一样的关公坊人：平凡中的坚持

■ 胡桂丹

一旦目标选定,在这过程中,无论遇到什么困难,都要坚持不懈地做下去。事情难做,说明还有很大的发展空间,选择迎难而上,必定会为自己赢来更加广阔的一片天!

——李金桥

在白酒销售的路上,没有所谓的捷径,只有从那一查查从薄变厚的订单里,一个个频次增多的定酒电话中,也包括那一次次“销售先进个人”的表彰上,才看得出来一个营销人员的成功印记,李金桥便是这样炼成的。

7月,关公坊酒业在行业整体低迷的环境中一举突破,实现单月营业收入过亿元、销售50万件的骄人业绩,创造白酒行业的奇迹。在公司的表彰大会上,116名一线营销人员因为工作业绩突出,获得韩国游的奖励。李金桥也是这其中的一员,他在自己的岗位上兢兢业业,用成绩兑现了自己的诺言。

一辆车、一个人、一瓶水、一包烟,光头、微胖、眯眯眼、双下巴,这是笔者在京山市场见到李金桥时的第一印象。李金桥还未出门,衣服已被汗水浸湿,他拿起毛巾胡乱地擦一下额头上的汗珠,“啪”的一下关上车门,开启了新一天的工作。

“每天只要想一下自己的任务,保准你再热也都会精神抖擞。”李金桥开了一瓶矿泉水,“咕噜噜”地一下子喝掉大半瓶,然后

侧过身子,从座位后面拿出一瓶关公坊新产品“财韵”酒下车。到了商店门口,李金桥停下脚步,将身子往店子一探,没人,他又退了出来,四处张望,终于在店门口的大树下发现了正在打牌的王老板。

“哟,王老板,打牌啊!看来今天这酒你非要不可了,财韵滚滚来呀。”李金桥抱着酒走到王老板身后,一句话逗乐了所有的牌友。李金桥迅速地将“财韵”放在王老板面前,王老板拿起酒瓶上下左右仔细地看

着。

“以前关公坊从来没有出过裸瓶酒,这是新款,你看这酒瓶,晶莹剔透……”李金桥滔滔不绝地介绍着新产品。王老板将眉头微微一皱,举起手,然后停在半空中,示意他不要再多说了。笔者心想:第一家就吃闭门羹,这下模大了。谁知王老板慢悠悠地说:“不用多说了,你做事我放心,直接下货吧。”开单、搬酒、摆酒、收款,李金桥熟练地进行着每一环节,首家告捷,他心里也十分乐呵。

做客情、问销量,整柜台、说新品。对于卖酒,李金桥也有着自己的想法。要想马儿喝水,先让马儿渴,李金桥认为简单的事情重复做,并把它做到完美,那么你的工作就到位了,真正地将卖酒看成责任和义务,绝对不会存在所谓的无所事事与无聊。

送货小车在小西便利店门口停了下来,停车、熄火、拿酒。笔者坐在一旁,看着汗水从李金桥的头顶流下来,李金桥却顾不了这么多,用手随意抹了一下,兴冲冲地朝着笔者说:“这家老板是我的忠实客户,柜子上摆

的酒基本上全是关公坊。走,我带你去看看。”说着便跳下车,径直朝商店走去。

“你来的还真巧,昨天刚给卖了138元的两瓶洞藏,今天你就过来了。”小西便利店吴老板看着李金桥进店来了,高兴地说。

“我今天可是带了个宝贝来的,给你瞧瞧。”李金桥将藏在身后的新产品“嘎”的一下展示在了吴老板面前。“关公坊的裸瓶啊,这个必须要下点,新产品哪少得了我的。”吴老板的爽快下单,也让笔者不得不佩服起李金桥的客情维护,这哪是客户与业务员,分明是朋友。

“与其说客户选择了我,不如说是选择了我的产品。”李金桥对于自己能在京山市场站稳脚跟的原因如此认定,“不管是做什么产品,质量永远是第一位。酒的质量过硬、口碑好,客户自然愿意买。”做对的事,比做事更重要。想要持续地发展,你必须要认真规范做事,哪怕是不卖酒,平时的时候也是必不可少的。只要你真正从客户的角度办事,客户是可以感受到的。

每一次进店成功都是成绩的见证,每一次消费品尝都是莫大的鼓舞。在平凡之路上



●李金桥在给吴老板介绍产品

创造不平凡的业绩,用平常心去开拓一个属于自己不平凡的人生,这就是李金桥,一个在平凡中坚持的关公坊人。

笔者手记

平凡中的坚持,采访李金桥的途中,李金桥不断地强调,自己的平凡没有可写之处,只是坚持做好自己的事情,只要你所做的事情对得起公司,对得起经销商,对得起自己,那么你的事情就是有意义的。

再被问及如果现在有机会更换工作,会如何选择,他的回答让笔者惊讶,“现在酒都做得不够好,怎么还能去做别的。”目标既定、任务必达,简单的话语道出关公坊人的心声。

没有危机意识的企业就会有危机

“没有危机意识的企业就会有危机”。在7月21日红豆集团中层干部例行汇报会上,红豆集团党委书记、总裁周海江再次强调“危机意识”。一个人没有危机意识,这个人就会有“危机”,一个企业没有危机意识,这个企业就会有危机。不管在什么时候,都要时刻保持危机意识,越是在发展顺利之时,越要强化危机意识。

周海江如此强调危机意识,既是自身具有危机意识的体现,也是对红豆集团50多年发展的深刻体悟。红豆集团能有今天的发展成就,一个重要的原因就是时刻保持危机意识。“人人都坐两条腿凳子。”早在红豆品牌创立之初,集团董事局主席周耀庭就有了

危机感。他说,三条腿或四条腿的凳子坐着不会倒,于是形成了“一杯水、一支烟、一张报纸看半天”的庸懒现象,红豆则要人人坐两条腿凳子,随时都有跌倒的风险。有了这种时刻存在的“风险”,坐在凳子上的人必然会有危机意识,从而倍加小心,想尽一切办法不让自己从凳子上跌倒。危机意识于企业发展的道理正在于此。

马云有一句名言:今天很残酷,明天更残酷,后天会很美好,但绝大多数人都死在明天晚上。作为中国互联网的标杆式人物,曾获选为未来全球领袖的马云,有着与生俱来的“危机意识”。这与马云的艰难创业之路密切相关。

马云创业之路并非一帆风顺,相反,经历了许多艰难挫折。1992年,马云和朋友一起成立了杭州最早的专业翻译社“海博翻译社”,课余四处活动接翻译业务。当时经营特别艰难,经常入不敷出。马云一看这样不行,就背着口袋到义乌、广州去进货,卖礼品、包鲜花,用这些钱养了翻译社三年,开始收支平衡。阿里巴巴成立初期,公司是小到不能再小,18个创业者往往是身兼数职。马云后来也回忆到,当时出门打车,看到桑塔纳来了,举起的手又放下了,非要等到夏利为止,因为后者便宜。

今天的马云光芒四射,但他从没有将危机意识抛到脑后。他深知,今天很残酷,明天

更残酷。只有在不断奋进中,在想尽一切办法不让自己死于残酷中,才能看到明天的曙光,迎来一个又一个明天。

一位伟大的企业家说过这样一句话:“微软离破产永远只有18个月。”是的,他就是比尔·盖茨。有人曾问比尔·盖茨,微软发展得这样好,你为何如此担忧?比尔·盖茨说,每个企业都可能发展好,也可能发展不好,两者的区别就在于,企业是不是时刻都有危机感。

周海江、马云、比尔·盖茨,他们都是各自行业的领军人物,虽然他们领导的企业不同,但他们有一个共同点:强烈的危机意识。这是巧合吗?不,这是必然。

力量汇聚在党旗下

——梁宝寺公司发挥党建优势战危机促发展侧记

■ 梁祚山

今年以来,面对异常严峻的经济形势,山东能源肥矿集团梁宝寺公司党委坚持“融入中心抓党建,抓好党建促发展”的工作思路,准确把握党建工作重心,牢记使命、直面挑战,在全力打赢经济下行阻击战中充分发挥政治核心作用。

强化形势教育

“面对当前严峻的经济形势,员工的情绪波动大,各基层党组织要大力开展形势任务教育,让员工认清形势、消除心理疙瘩,形成强大合力,促进企业战危机渡难关。”梁宝寺公司董事长、党委书记、总经理窦安全指出。

当前,该公司形势任务教育的氛围十分浓厚:组织开展一系列形式多样的主题教育活动,广泛宣传当前面临的新形势、新任务、新挑战;逐级开展的“危机面前,我该怎么办”大讨论活动,让员工清醒地认识当前形势,增强逆市奋进的信心;通过内部办公系统、网络电视、报刊等载体,设立上级重要会议精神学习专栏,向员工讲形势、讲目标、讲任务、讲措施,引导职工树立过紧日子的思想,把力量凝聚到战危机上来。

此外,该公司充分发挥先进典型的示范引领作用,坚持用身边人引导身边人,用身边事教育身边人,激励广大员工以更加顽强的工作作风,积极投身于企业改革发展的各项工作中。

夯实党建基础

“党的基层组织是企业的筋骨,只有紧紧抓住思想政治工作这条生命线,尤其是在当前严峻的形势面前,更要发挥战斗堡垒作用,不断凝聚共克时艰、共谋发展的正能量……”该公司机关一党支部书记张强说。

结合生产经营实际,该公司还深入创建“五强”党组织,严格考核评价,实现了党建与生产经营相融共强。通过开展“四好”班子创建、争当“五优”党员和“讲树促”、“查摆促”等主题活动,充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,使广大党员成为“迎挑战、稳发展、促提升”的先锋模范。

该公司以“学习型、服务型、创新型”党组织创建活动为切入点,多角度、深层次、创造性地思考,突出特色、创新方法,始终将优化组织建设、扩大组织覆盖面摆在重要位置,把党建工作延伸到生产一线,切实把党的组织优势转化为安全发展、稳定和谐优势,做到生产现场在哪里,党的组织就设在哪里,为战危机、渡难关提供强有力的组织保证。

打造民生工程

“企业越困难,越要关注民生。”8月4日,在该公司周一早会上,党政领导一致认为,在当前严峻形势下,团结带领员工群众才能形成应对危机攻坚克难的整体合力,这也正是战胜危机的强有力武器。

该公司通过定期组织员工健康体检,改造员工食堂、澡堂,建设篮球场以及开展帮扶救助等活动,切实提高员工的生活质量。以党的群众路线教育实践活动为契机,要求党员干部自觉下基层、去一线,自觉与职工打成一片,到艰苦岗位、复杂岗位、关键岗位砥砺品质、锤炼作风、增长才干,切实为职工群众办实事、解难题。

针对员工个人、家庭成员患大病、重病或遭遇意外灾害,基本生活无法保障的,该公司统一建立档案,实行动态管理,同时关注困难员工子女上学问题,制定资助方案,分批次资助应届大学生和在校大学生,帮助困难员工子女实现上学梦……一项项惠民举措,让员工切实感受到企业大家庭的温暖。

邓小平复出后做出的第一项重大改革措施就是恢复高考 盘点有趣的企业家大佬高考(上)

马云:豪气冲天要考北大 数学成绩才一分

1982年的时候,18岁的马云迎来了生命里的第一次高考。不过马云并没因数学不好而退缩,反而做出了一个令人惊讶的举动,因为在他的报考志愿表上赫然写着:北京大学。

当那年的高考成绩出来以后,马云也算创造了个小奇迹,他的数学成绩是——1分。心灰意冷的马云和他一个表弟一起去宾馆应聘服务生,结果因为长得有点儿歪瓜裂枣的意思,愣是让老板给拒了。没办法,他通过找关系,才做了一份给出版社送书的活儿。也许一辈子也就这样了吧。

但是这时候路遥的《人生》改变了马云的想法,马云开始了艰苦的复读,并在19岁的那一年,再次走进了高考的考场。不过他的数学成绩嘛……高考成绩出来以后,马云的数学成绩实现了同比1800%的迅猛增长——19分!

马云又开始了一边打工一边复习的日子。就这样,到了马云20岁那年,他毅然参加了第三次高考。在马云高考的前一天,有一位姓余的老师对马云说,就你这个数学成绩,能考及格了我就把你女儿倒过来写。无论这位老师是什么心态,马云是被刺激的够呛,他想出了一个绝招。

在考数学之前,马云背下了10个基本的数学公式,考试开始以后就一个一个地往公式里套。用这种独门绝技,马云这次数学的考试成绩还真就及格了——79分。

虽然马云这回数学成绩大幅提高,不过他总分数比本科线还是差5分。唉,也行啊,马云心想,有个大学上就不错了,管他是本科还是专科,也算圆了自己的一份坚持。就当马云准备进杭州师范的时候,又发生了一件事。

那就是当年杭州师范英语系由于刚升到本科,以至于报考的学生竟然不够招生数。于是校领导做了一个令马云感觉是天上掉馅饼的决定,那就是让几个英语成绩好的专科生直升本科。

于是,英语成绩很牛的马云光荣地以本科生的身份踏进了杭州师范。

俞敏洪: 英语从33分到95分 40分钟就交卷

1977年,因为一些不可抗原因,家在农村的俞敏洪高一下学期才进入了高中。上高中以后,俞敏洪功课明显跟不上,但高考就要来临了。复习了10个月左右,俞敏洪参加了1978年的高考。当时的录取分数其实很低,他报考的常熟市地区师专外语录取分数线是38分,俞敏洪的英语却只考了33分,别的几门也不理想。

高考失利之后,俞敏洪没有特别失望,家里人也并没有给他什么压力,反正不行就在农村干活。俞敏洪在家里开手扶拖拉机,插秧,割稻,后来去大队初中当了代课老师。1979年,俞敏洪再次参加高考,他的总分过了录取分数线,但英语只考了55分,而常熟师专的录取分数线变成了60分,结果再度落榜。

一天,俞敏洪高中的一个英语老师告诉俞敏洪,江阴县教育局准备办个专门针对外语高考的辅导班。俞敏洪母亲到城里找到几个亲戚打听,证实了这个消息,就让俞敏洪去报名。这次的复习真正变成了全职脱产学习。俞敏洪和二十多个男孩一起住在一个连厕所都没有的大房间里。老师指定俞敏洪当副班长,这对俞敏洪是一个很大的促进,既然是副班长,学习就要认真,俞敏洪带领大家一起拼命,早上带头起来晨读,和大家一起背单词,背课文,做题,讨论,晚上10点半熄灯以后,大家全部打着手电在被窝里背单词。

1980年的高考开始了,英语考试时间是两个小时,俞敏洪仅仅用了40分钟就交了卷。俞敏洪的英语老师大怒,迎面抽了俞敏洪一耳光,说今年就你一个人有希望考上北大,结果你自己给毁了。他认为俞敏洪这么快就交卷,肯定没有考好。但是,俞敏洪确实只需要40分钟。

分数出来以后,俞敏洪的英语是95分,总分387分。当年,北大的录取分数线是380分。填报志愿的时候,老师对俞敏洪说,如果你想上北大,语文一定要及格,不然北大不会要你,但俞敏洪的语文是58分。俞敏洪不敢下笔填北大,还是老师帮他填的志愿。

8月底,俞敏洪的同学们几乎都拿到了录取通知书,他却什么也没收到。按常规,北大是第一个发录取通知书的,老师就说俞敏洪大概没戏了。这时候,俞敏洪真的特别难受。有一天俞敏洪和妈妈在地里种菜,大队的人找到俞敏洪说县里有电话来。



俞敏洪急忙跑过去,县教育局长对俞敏洪说你的录取通知下来了。俞敏洪问他是哪个学校,他故意说自己不知道。俞敏洪拿到通知书一看是北京大学,当时就乐疯了,和两个考上大学的同学一起,像范进中举一样跑到马路中间又蹦又跳,连大卡车都停下来了。

潘石屹: 偷偷换名“石屹”参加高考

1979年高考前8天,潘石屹被一辆卡车撞断了肩胛骨。知道自己没考好,他立即偷偷在另外一个县以“石屹”这个名字报考中专,并以第一名的成绩考取了兰州培黎石油学校。1981年从培黎学校毕业后,潘石屹又以整个石油部系统第一名的成绩考取了石油管道学院。

1984年,潘石屹毕业被分配到设在廊坊的石油部管道局经济改革研究室工作,捧上了铁饭碗。在那里,潘石屹很快找到了让领导重视他的窍门,那就是记清楚所有的工作数据。处长向局长汇报工作,局长向部长汇报工作,都需要用数字说话,而他们都记不清楚数字,他们需要带一个人汇报数字。每天下班之后,潘石屹就将各种计划样本拿出来背,最后,这些数字小数点之后的好几位,潘石屹都能记得住。科长开始欣赏他,处长开始欣赏他,主任也开始欣赏他。他被确定为“第三梯队”。并成为领导身边必备的“红人”,仕途看上去很美。

一个广为流传的故事是,办公室新分配来一位女大学生,对分配给自己的桌椅十分挑剔。当潘石屹劝她凑合着用,对方非常认真地说:小潘你知道吗,这套桌椅可能要陪我一辈子的。这不经意的一句话深深地触动了潘石屹:难道一生将与一套桌椅共同度过?

1987年,潘石屹变卖了自己所有的家当,毅然辞职,揣着80元钱来到广东,在那里度过了他感到压抑的一段时光。一直到两年之后,新的机会终于出现了——1988年到1989年的海南岛,就像哥伦布发现的新大陆。

史玉柱: 县高考状元,数学差一分满分

1962年,史玉柱出生在安徽北部怀远县城。“爸爸是怀远公安局的,我妈妈是一个工厂的工人。”

初二之前,史玉柱成绩不好,贪玩爱看小人书,经常被妈妈训。1977年恢复高考,让史玉柱开始认真学习。此前,他高中毕业就“下放”了。

18岁之前,史玉柱随父亲两次见识过大上海的繁华,基本印象是“太大了”。最深印象是南京路上24层的国际饭店还有外滩,外滩的楼和怀远的楼是不一样的,非常洋气。此刻,尽管走在南京路上,史玉柱依然觉得他离大上海很遥远。

1980年,史玉柱以全县总分第一,数学119(差1分满分)的成绩考入浙江大学数学系。但在浙江大学数学系刚过了一学期,史玉柱就放弃了成为陈景润的理想。

“从图书馆借到《数论》,看了之后,我才了解到数学是那么的难。”和周围同学比聪明也让史玉柱压力很大。“尤其是长江以南的,成绩好的并不想上清华、北大,都去了浙大,所以,我们那个班里聪明人太多,学习好的也太多了。”

知道1+1不可能突破之后,史玉柱的数学理想破灭了。理想破灭后的史玉柱开始跑步,培养各种爱好。他每天从浙大跑到灵隐寺,18里,然后,再跑回来,坚持了四年。

(文摘)