

转改作风进行时 贴近一线零距离

一汽解放锡柴厂领导班子扎实推进群众路线整改工作

7月31至8月7日,一汽解放锡柴厂领导班子成员冒着酷暑炎热走访市场,与经销商及用户进行面对面的交流,倾听来自各方的诉求,了解市场和产品信息。这是锡柴领导班子按照党的群众路线教育实践活动的要求,积极转改作风,深入市场一线,密切联系用户的又一次务实举措。

在党的群众路线教育实践活动整改方案中,锡柴厂领导班子确立了切实转变工作作风,改善企业经营管理,提高为民服务水平,努力推动企业更好更快发展的总体目标。围绕这一目标,确定了聚焦“四风”问题,切实转变工作作风等3大类,10小项,36个问题。针对问题,厂领导班子进行了专题研讨,确定了整改的目标、实施计划和责任人。尤其是对“四风”问题,确定了树立“四观”,力戒“四风”总体思路。

沉下“身子”,认真听取群众心声,问计于职工。今年以来,为切实转变工作作风,达到群众满意、客户满意的效果,锡柴厂领导班子继续坚持每2个月举行一次职工恳谈会。同时,不断创新形式,鼓励更多的员工参与工厂各项



●锡柴领导走访亳州捷运公司

大同新通公司 “四到位”强化安全落实

近日,大同新通实业有限责任公司狠抓安全管理,坚持预防和现场监管并重,积极做好“四个到位”,全力保障安全生产形势稳定,为创第八个安全年开好头起好步。

安全第一的思想认识到位。该公司充分利用班前班后会、安全活动日等时间,组织职工集中学习上级一系列安全指示精神。坚持做好应知应会安全知识的普及学习,把定期考试和不定期抽考相结合,以考促学。结合开展“党员身边无事故无违章”等活动,做好传、帮、带,提高职工思想意识和操作技能,规范职工操作行为。

树立“警钟长鸣”的观念到位。把全国各类事故案例教育作为安全教育的重要内容,让职工把各类典型事故案例牢记于心,自我提醒、自我警示,始终绷紧安全这根弦,消除干部职工抓安全“讲起来重要,做起来次要,忙起来不要”的思想,杜绝差不多、过得去的不规范意识。同时,突出检查和落实,健全了安全生产应急体系和应

急救援工作协调工作机制,把事故的危害程度降到最低。

隐患排查,补“短板”的工作到位。坚持全员排查隐患活动,公司领导干部深入现场和职工一起进行隐患排查,听取职工意见,现场确定解决方法;各专业组织人员进行隐患排查,找出各专业范围内存在的不安全因素,寻找症结,确定整改措施;形成了下属企业排查,部门每周专业排查,全公司每月全员隐患排查,安监部门督促落实的多层次、全方位立体排查整改格局。

领导干部和管理人员的安全履职到位。要求所有干部和管理人员严格按照安全生产责任制,把安全工作责任落实到每一个环节、每一个细节,做到事事有人管、有人盯、有人落实、有人考核,严格按制度办事,要敢于承担、敢于负责、敢于顶真、敢于红脸,一丝不苟地抓落实、抓兑现。

由于在安全工作中狠抓“四到位”的落实,截止到9月9日该公司已取得安全生产2819天的好成绩。(刘守林 郑晴霞)

新兵亦有老将之勇 辛勤开拓营销天地

——关公坊抽调非销售人员参加市场工作系列报道

■ 陈聪 何青林 陈勇 郑海波

从接到通知下市场十几天时间,他们从行管、车间人员摇身变成一名市场业务新兵,奔赴市场一线。进店销售或客情维护,困难再多,他们相互鼓励,努力而不放弃。从畏畏缩缩到自然大方,从颗粒无收到成绩不凡,他们用行动证明“新兵亦有老将之勇”。这就是敢于挑战的关公坊人。

随州市场:有苦有甜才有收获

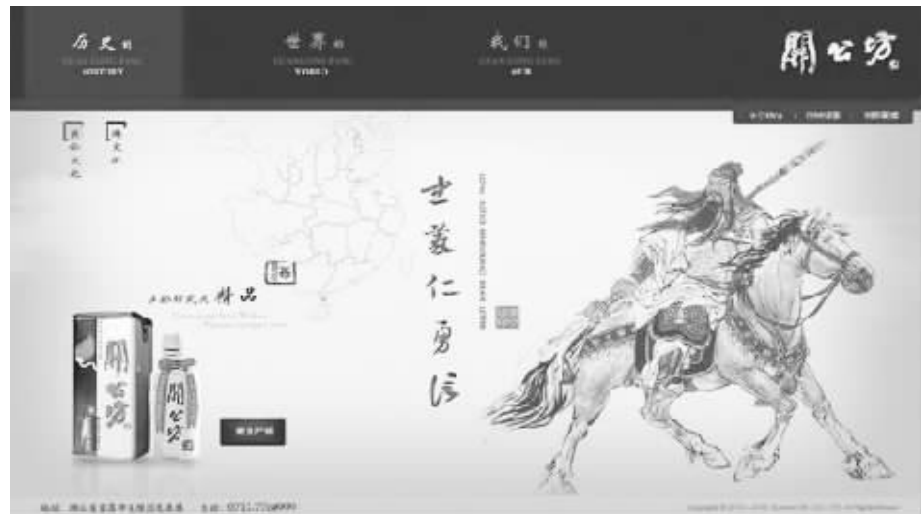
到随州市场之前听说随州佳和市场没有公司业务员,加上每天要求的销售任务,让我心生忐忑,可正是这过去10天的卖酒经历,再一次让我深刻感受到了关公坊市场人员的勤劳与坚持。

第一天到经销商处报到,情况比我想象中的还要糟糕,商家的一个业务员正在办辞职手续,经销商仅剩一名业务员,且因驾照问题暂时不能开车。可市场不能耽搁,随州市场负责人宋军兵当即做出安排,由经销商夏总带着公司派下来的另外一位同事跑随州城区,而宋军兵亲自开车带我跑乡镇市场。

一切安排就绪,我们迅速启动销售模式。进店打招呼、自觉整柜台、询问动销情况,我像一个熟练的销售人员,根据市场的消化情况,向店主介绍着活动政策,对货架上陈列产品进行整理,对应价签的粘贴。基本上是早上八点出门,晚上八九点回来,中午吃完饭就趴在餐厅的桌子上简单休息一下,有时候回来晚了经常是躺在床上发销量,发着发着还没发完就睡着了,睡醒后就继续发。

每天下乡虽然很累,但其中却有很多乐趣。印象最深的当属岩石河小东庙综合商店的姜老板,我们的小车刚到店门口,老板便笑嘻嘻地冲着我们笑,进店后爽快地结清了上次的货款。当看到货架上关公坊“伍年”已经卖完了,我们给老板说补货时,姜老板却以不好卖、仓库没地方放为由推辞。此时我们兵分两路,一人负责与姜老板讲政策、说活动,另外一人便去仓库腾出地方来,地方腾出来了我们试探性地一人搬一件到仓库,老板虽说嘴里一直喊不要但却并未出来阻拦,我们知道这笔生意成了,赶紧将25件酒搬到仓库堆码好。

货放好了,酒摆好了,接下来就是开单子



收钱了,可姜老板又说没钱要求下次付,多番软磨硬泡和轮番“轰炸”情况下,姜老板说:“只有零钱一块、五毛的,你们要不要?”我们以为姜老板开玩笑,便说有多少都要拿来我们数。真是万万没想到,姜老板真的拿出一方便袋一块、五毛的。然后就剩下我们在那里,一张一张又一张地数,总共数出900张一块的、100张五块的,然后,还有剩下的五毛的硬币,就直接用秤称的。不由感叹到:这真是卖酒不容易,收钱更不容易。这也让我第一次亲身感受到客情的重要性,没有平时扎实的客情维护,在有库存的情况下,别说是下货不收钱,就算是下货都不可能。

这卖酒的过程中,有苦也有甜。遇上干净利落的客户一次性下货50件,心中像花儿绽放一样美丽;遇上不乐意的客户,软磨硬泡也没能下货,但却让他感受到了我们的诚心与诚信,内心从纠结到愉悦的过程也让人回味无穷。而这难忘的经历,也将伴随着我勇敢地去完成接下来的任务,关公坊人必将勇往直前。

汉川市场:只要功夫深铁杵磨成针

激动?好奇?紧张?压力大?接到下市场卖酒的通知,心里的各种感受在蔓延,我迫切地想要去试一试,数日的卖酒经历,这看似简单却又不易的过程,也让我对关公坊的市场业务员竖起大拇指。

8月13日,我们一行8人到达了首个“战地”——汉川市场。金网车队队长焦阳召集我

志城重工:苦练内功强素质 励精图治拓市场

辽宁志城重工机械有限公司是集产品开发、生产制造、维修改造、实验测试、销售服务一体化的起重设备专业生产厂家,也是辽宁地区塔式起重机生产销售的重点龙头企业之一。

辽宁志城重工机械有限公司起点高,技术先进,始终秉承“开拓进取,诚信务实,质量第一,用户至上”的经营理念,不断完善自我。引进了现代企业管理模式和先进的加工制造设备,采用了国内同类产品最先进的加工工艺,聚集了一批高素质的产品研发、技术管理、生产管理和售后服务的业内精英。组建了以市场需求和产品升级为目标的技术研发机构、生产经营机构、质量检测机构和面向用户的售后服务机构,有效地保障了企业产品在激烈的市场竞争环境下的市场覆盖率,不断扩大市场的占有量。

质量是企业的生命线,该公司始终把抓产品质量工作放在首位,加强质量控制,提升产品质量。用户满意是企业生存发展的保证,该公司确保产品质量和提升产品品质。进一步细化产品质量检验及分级,强化员工的质量意识,严肃工艺规程的执行,落实好“三检”制度,建立顺畅的质量信息传递渠道,完善监督检查体系,坚持三不放过原则:质量分析不清不放过;未制定纠正预防措施不放过;责任人未受



处理和教

说了一句:“只要功夫深铁杵磨成针,我们卖酒还是大有希望啊!”

时间继续、卖酒继续。虽说辛苦,可激动与紧张伴随着我的整个卖酒过程,没有亲身的感受,你无法体会到当你经过千辛万苦卖出一件酒的时候的激动,你也无法体会到在经过好几个小时的介绍后,老板无情拒绝时的挫败感,没有卖不出去的酒,只有卖不出酒的人。

我们就是敢于挑战、勇于开拓的关公坊人。

勇于突破才能成功

8月13日,带着激动和稍许的紧张及期盼的心情,我和同事们跟着公司金网车队来到了孝随分公司所属的汉川市场,进行为期50天的销售工作。

初到市场的新鲜感很快便随着工作的开展消失的一干二净。工作第一天,我迟迟不敢进店,店老板一说不要或者态度不好,我便感觉浑身像是火灼一样,面颊发烫。在同事们的鼓励下,我硬着头皮慢慢走进店里,用拗口的普通话结结巴巴地对老板说:“老板,您好,我是关公坊的……”“你给我讲讲政策的具体细节吧!”还没等我说完,老板便笑嘻嘻地主动要求我介绍政策,我被这突如其来的惊喜惊呆了,站在那里愣了一下,不知道要如何介绍,赶紧叫来了经销商业务员帮忙介绍,虽说没有下货,但这第一步却让我更加有信心。

总结第一次的经验教训,我仔细看销售政策,并向业务员请教该如何介绍产品,如何宣传,克服自己的为难情绪。“老板,这次活动力度大、优惠多,您可以看一下这是我们的宣传单。”说完这话,我自己都有些惊讶,自然大方、准确有礼,我已经开始像个熟练的业务员,应对自如地开始了自己的卖酒工作。不知道是功夫不负有心人,还是我们的运气比较好,在进第五家店子的时候,我们成功地签订了合同,卖出了下市场以来的第一组酒,而且是整个金网车队第一个卖出去的。这一次的成功卖酒,极大地增加了我的信心,正当我摩拳擦掌准备大干时,却遭到了现实的打击,第一天也就卖出一组,心里很不是滋味,而其他几个车队的都比较好,心里难免有些失落,可看看周围同事们的辛苦,又打起了十二分精神,继续向前。

阜阳、亳州、蚌埠等区域市场;许雪芬书记带队走访了山东临沂、济宁、聊城等区域市场。每到一地,他们与当地解放经销商和大用户进行面对面的交流,了解解放车的销售情况,认真听取用户对锡柴产品性能、质量和服务等方面的评价,零距离倾听用户呼声,感知市场脉搏。在走访期间,先后召开了10场用户座谈会,不仅与解放车的经销和用户进行座谈,还与竞品的经销商和用户进行深入交流,对竞品进行对比分析,查找锡柴发动机性能和质量的改善点。这种更接“地气”的交流,使许多经销商和用户代表也都敞开心扉,畅谈自己的看法和想法。锡柴厂领导针对经销商和用户反映的问题一一解答,并作出有效解决的承诺。

这样的走访活动,进一步增强了广大经销商和用户对解放车锡柴机的信任与支持,同时也把锡柴“使用户更加满意”的承诺落到实处,使锡柴领导班子务实、高效的工作作风得到广泛认可。目前,群众路线整改方案中确定的整改项目已完成16项,还有20项也正在有条不紊地进行中。

(鲍旭平 鲍贵林)

成本费用节余项目,制定工作目标和工作措施,落实责任人,力争实现可控成本再降目标,通过各种渠道,把市场竞争的信息传递到每个员工身上,同时通过提高生产能力,缩短生产周期,来增加产量,减低管理费用的比例,确保年内取得实质效果。

拓宽产品销售渠道,提升市场控制力。为了提高市场应变能力,使市场结构更加合理,该公司精心培育新的市场增长点,加强市场的开拓力度,不断增强市场销售份额,努力提高产品品质,提升服务效果。以高品质的产品和快捷有效的服务,赢得市场和用户的信赖;研发方向与市场需求接轨,不断进行技术创新,加快项目建设进度,整合企业内部资源。及时掌握市场动态,开发核心技术,实现公司外向型发展目标,在市场竞争中得以更快更好发展。

辽宁志城重工机械有限公司的主要产品目前有两大类四个系列,一是建筑塔式起重机,产品系列为QTZ63-5610、QTZ63-5010和QTZ50-5008;二是建筑施工升降机SC200/200。产品均为通过国家检验的起重机械设备。随着国际国内建筑企业的发展进步,“志城重工”必将不断研发出新的产品,满足建筑业的市场需求。

(高艳庆)

一天过去,有喜有忧,有欢笑有汗水,但是生活在继续,忘掉今天的沮丧,明天继续加油。新一天的开启也给我带来了好运,我们成为了最先开张的一个车,而且数量也比第一天多一些,这就是传说中的芝麻开花节节高。疲劳的一天又结束了,今天我的心情很好,光我们一个车就卖了23件洞藏,69件新精品,创造了金网车队销售新奇迹。

荆门市场:坚持就是胜利

一晃,下市场已经一个星期多了,市场的工作繁忙、辛苦,却又充实并充满乐趣。

早上6点起床,简单洗漱之后便赶往经销商处报到。装货、上货,跟着送货小车一路颠簸赶往当天的送货乡镇。做客情、查库存,记录消费者的意见和建议,向商家介绍公司的营销政策,有时候在介绍过程中,看到商家生意繁忙,我们也在一旁做一些力所能及的事情,等到商家忙完之后,我们再进行介绍产品等,也有的时候,我们站在那里介绍了好几个小时,商家不会买一件产品或者用一句“下次再来”将你打发,可即便这样,我们总会微笑以示,礼貌地向他们道别。

一家一家的拜访,不厌其烦重复着相同的话,有被拒绝的无奈,也有谈成业务的喜悦。每谈成一笔业务,我们总是能迅速地将货送到商家指定的位置,并将酒堆码整齐,有时候商家的库房离得很远,一次搬三件酒要上几层楼,或者走上几百米,汗水浸湿了衣服、模糊了双眼,可当我们看到一件件从手中进入商家那里的酒,我们的辛苦是值得的。

中午简单地吃完午饭,我们便找个阴凉的地方稍作休息。一点半的时候,准时踏上新“征程”,因为一遍又一遍重复相同的话和相同的事,一天下来所要拜访的商家高达四五十家,每次下班回来都是腰酸腿疼,但这些都对于我们来说都已经不是小事了,只要当天有所收获,再苦再累都无所谓。

不到市场,不知市场人员的辛苦;不到市场,不知市场竞争的激烈;不到市场,不了解市场的运作;不到市场,不知……短暂的几天市场销售,让我这个从未接触过营销或从事过市场工作的人,有了一次锻炼和自我提升的机会,虽然辛苦却也值得,我们有理由相信,我们一定会成功。