

卖酒,就是这么任性

我卖酒,我快乐

时间:2015年1月5日
地点:武汉京汉大道硚口1号
临近岁末年初了,大家都开始总结过去,展望未来,为了与时俱进不退后,我决定将自己2014年的工作总结与2015年的工作计划写下来,和大家分享一下。
这不,为了能实现新年新目标,我和我的兄弟们开始了新一年的启程,别的不多说了,看看我们是怎么让更多的消费者认可我们关公坊的吧。

业务员:老板您好,我是关公坊的业务员小简。

张老板:哦,家里的酒都还有啊!没有了会给你打电话的。

业务员:看见您家里摆的这几件酒了,是还挺多,对了,您看柜台上摆的几瓶酒摆得没有什么规律性,精制的价签也没贴,我帮您整理一下。

业务员:(摆陈列、价签、擦灰等)张老板,您这新进的这个小黄鹤楼卖什么价,进价多少,卖得怎么样?

张老板:哦,这是前几天黄鹤楼的业务员非要我进的,卖38元一瓶,说里面中奖率蛮好,反正也就摆这,没人问。

业务员:这么巧,我们关公坊也出了一款新酒,零售价也是38元的,您看看这个包装。

张老板:嗯,这个包装还蛮好看,比这个纸壳公好像好看些。

业务员:是的,我们不光产品包装上有升级,比精制好看些,而且酒瓶也比原来有升级,瓶盖改进了,以后客人喝酒不用担心划到手了,这是一个蛮人性化的设计,也是蛮多客户期盼的事情,酒质也进行了提档升级。最近新喝过的客户都说口感好,不上头。

张老板:你们卖酒的还不是都说你们的酒好,你看我这黄鹤楼,还不是听信业务员的活,他们还有再来一瓶呢,进酒了卖不动,丢在这里没人要。

业务员:说到卖不动这个问题,我觉得其他产品可能存在问题,但我相信我们关公坊这款酒是肯定没有问题,第一,我们有忠实和广泛的关公坊消费者,现在好多喝关公坊的人都自称是“关粉”,您说出了一款新品,



●我卖酒,我快乐

且价位不高的情况下,哪怕是抱着试试的态度也会购买些试试;第二,我们为回馈消费者,设立了促销奖项;第三,为保障您这边的利润空间,现在进新品有优惠政策……

张老板:你说的确实很有道理,可是新品还是不想拿这么多,拿一套试下吧。

业务员:趁新品上市,利润空间高,终端零售价格也比较低,这时候多拿点会合算一些,38元的酒很快就能成为跟纸壳公一样的畅销品,到时候就没有这么大的促销力度了。

张老板:那好吧,给我那个几套吧。

……
好嘞兄弟们,这家搞定,下一家走起!

(武汉市场 邓均平)

采访者手记
这家搞定,下次继续。也许对于看到这段文字的你来说,这样的场景、这样的对话,在日常生活中再平凡不过,可这对于每一个为关公坊辛勤付出的业务员来说,这样的画面每天都要重复几十遍甚至几百遍,在经不懈努力下,成功进店或下货,用自己的坚持与努力酿造出属于自己的舞台。



●卖酒进行时

简阳的一天

时间:2015年1月9日
地点:武汉汉口

每个人都有自己的梦想,每个人都有自己的坚持,你的梦想支撑着你的生活,而我,一个平凡的关公坊市场业务员,我也有自己的梦想,为了这些梦想,我迎着朝阳,沐浴阳光,经历风雨,开始着每一天的成长。

早上6:50,闹钟准时响起。带着浓浓的困意,起床、洗漱完毕赶紧出门,武汉的交通比较拥堵,过了7:20出门都得堵路上了,迟到对我来说是一件羞耻的事,到达公司的时间是7:35,忙碌的一天要开始了。

7:50,开晨会的时间到了,拿出昨天的线路图,回忆一些今天待解决的事情,比如哪家今天要送货,哪家今天要兑奖,哪家对活动有兴趣,今天会拿活动政策的,再思考下今日的时间安排以及合理的路线。

8:15,经理说了一些注意事项及工作重点后,要去市场了,简阳的区域在硚口,他愿意

坐公交520过去,原因很简单,车多、不堵车而且

而且有座位。
9:00,总算顺利到达工作地点了,今天工作路线以崇仁路附近为主,估算一下,今天应该有三家能拿套餐活动,还有几家若耐心与老板沟通,应该也会支持工作,第一家万家超市,果不其然,老板娘爽快地开口拿了一套活动,开门红果然能给人带来美好的心情。带着美好的期望奔向下一家,打招呼、兑奖、介绍活动政策,对着每一个客户用不同的语言重复着同样的主题。但事与愿违,一转眼已经12:30了,之前做过陈列活动的几家因动销太慢,店老板态度很坚决,只是销售了一部分精品精制,心中就颇有些急躁了,找了个暖和的地方思考了一下,是自己表达不清楚,还是沟通没有到位,或者说是沟通的对象不对。转眼到1点,该吃午饭了,匆匆找了个吃饭的地,吃完饭就赶紧开始工作,要不然回公司把销售一报,是最后一名,也是一件很丢脸的事情。

13:40,吃完饭便开始下午的行动,朝着下一个目标出发,根据上午的情况,下一步进行改进,再回访到早上没有走到的客户,在我坚持不懈地努力下,几位依旧在犹豫的客户终于答应拿套餐。时间飞快,一转眼就到5:00了,活动套餐艰难成交了3套,离目标还差得比较多,去经销商那里,沟通一下送货是否到达,以及提货、回款等问题。踏上回家的路上,总结了一下,今天销售金额2万元,活动套餐有3套,不好不坏的一天。

19:00回到家,一天的工作结束了。在关公坊的一天,是绝大多数基层业务员的一天,虽然平淡,心中却怀揣着对未来的期盼,对梦想的追逐,实实在在做好自己的事情,一小步一小步地前进,慢慢走向心中的那个地方。

(武汉市场 简阳)

采访者手记

简阳的一天看似平淡无奇,却是他对自己生活和工作的最好认识。在自己的生活中找到前进的动力,在自己的工作中找到奋斗的目标,让自己的每一天都充实而有意义,这就是生活。卖酒即是如此,看似简单的工作,只要有目标、肯用心、敢想象、能创新,就没有拿不下的区域,就没有进不去的商店,历史就正在被创造!

把简单的事千百遍地做好就不简单

——记张家港联合铜业有限公司“星级员工”刘光雅

■ 吴桐俊

就算世界再忙碌,他总是安静地守护着自己那一份平凡的岗位。在张家港联合铜业有限公司商贸部有这样一个人,在现场管理岗位上干就是八年,兢兢业业地干好本职工作,从平凡中成就了不平凡,他就是刘光雅。

2006年18岁的他,从安徽省铜陵县太平乡官上村的一个农民家庭走进了张家港联合铜业有限公司。当时他被分配在生产中心精炼车间成为一名炉前工,上班的第一天他看着熊熊的炉火既胆怯又兴奋,暗暗下定决心一定要成为一名优秀的炉前工。从此忘我的敬业精神在平凡的岗位上默默发光,积极为自己所从事的事业付出满腔热忱,一年后真的成为一名技术精湛的精炼工,深得车间领导和大家的交口称赞,当年还被评为先进生产者,2014年9月被公司评为“星级员工”。

由于他的出色表现及工作的需要,加上年轻有为,2008年公司把他安排在商贸部仓库从事现场管理工作。开始以为仓库现场管理很轻松,然而,单调的工作渐渐地让他感到不是自己想象的那样,每天价值不菲的原料进出公司现场,不能有丝毫损失,这样的工作环境让人感到更是一种压力和责任。他更加感到自己的理论知识与实践操作有着一定的差距,但他没有气馁,凭着自己勤奋好学的精神,遇到问题总是虚心向同事们请教,总结公司在原料方面适合的管理模式。

也许没有人会去想象在一个岗位工作8年,重复着同样的劳动会有怎样的感受,每天的工作流程就是验收入库、登记、出库、仓库卫生,例行安全检查。简单而重复,单调而乏味,夏季,为了让送货人员避开高温送货作业,他通常是早上6点就要起床;而今年冬季每天出入库的原料数量大,有时从上班一直忙到下班,有时一天的原料收货量有2000吨

之多,他总能认认真真,合理安排,有条不紊,把原料现场管理工作做得井井有条。要是在节假日期间,到货时间晚,连班加点更是常事,期间的辛苦不是常人所能想象。困了,就在仓库值班室打个盹,累了稍作休息继续干。自己在家吃饭的时间也要急着往前赶,遇到节日和人员休假,还要替他们顶班,有时累得连回家都迈不开步子。

今年以来公司原料用量大大增加,但他没有因为工作量的增加而向单位提出任何条件,一心一意把现场管理得井井有条。有人问他,“你就愿意在这样的岗位上干到底,不想换一个工作岗位?”他只是笑笑说:“适合的就是最好的,工作没有高低贵贱之分,只要是组织安排的工作,做哪一份都是光荣的,有价值的,都是在为企业的发展作贡献!”他积极配合生产中心做好现场定置管理工作。如对停滞物的管理,重点区分原料情况的管理,在每个区位上设有标记牌,即不用的东西,不放在

作业现场,积极通知部门安排清理;不常用的东西离生产现场远点;常用的原料按照规定摆放。他按照公司的要求,规范验收及收货,根据制定的原料质量标准,检验购进原材料的质量,数量与订货是否一致,并且将收到的各种原料及时按规定分区存放。对每次进来的原料都积极通报公司有关人员进行验收,经常提醒对原料的数量、质量及标准检查核实情况,做到收发货严格把关。

八年,苦累而又快乐。一路走来,更多的是对人生的感悟,是乐观向上的人生态度。八年如一日地坚持,需要意志,需要信心,更需要勇气。在他担任商贸部仓库从事现场管理期间,各种原料出入现场不计其数,但没有出现过一起差错,也没有出现过一起安全事故。正印证了他自己的那句岗位格言:把简单的事千百遍地做好就不简单,把平凡的事反复地做好就不平凡。

大同新通公司 转变观念主动出击 抓市场

近日,山西大同新通实业有限责任公司围绕铁总货运组织改革的精神,转变观念,二次创业谋发展。多措并举,主动出击,抢抓机遇,提升非运输企业拓展市场的竞争力。

开展走向市场大讨论,为公司发展支招。面对铁路货运组织改革的新举措,该公司首先从转变干部、职工思想观念入手,利用各种形式宣讲货运改革的必要性和紧迫性,在全体职工中开展“铁路走向市场的必要性”、“非运输企业如何应对”大讨论,党委及时编印货运改革宣传页,利用《新闻视窗》积极宣传货运改革是铁路走向市场的重大举措,进一步统一思想、转变观念,真正树立市场意识、服务意识、效益意识,从而明确公司今后发展定位和思路,即面向市场,脱轨发展,大力拓展商贸和社会物流业务,谋求新的生存空间,增强企业可持续发展的竞争优势和创新能力。

开展“二次创业”,为公司发展添翼。该公司班子多次召开专题会议进行研讨,研究企业改革发展方案,在继续做大做强煤炭商贸、服装、印刷等既有业务,确保原有的业务不断档、不丢失的同时,积极拓展抑尘剂生产、社会物流等新的脱轨项目,确保公司发展有后劲、可持续。面对机构改革,人员划转的现状,公司党政领导及机关部室全体人员,一岗多职,一专多能,既是管理人员又是业务员、营销员,跑完市场忙机关,无论是走出去的驻点管理人员,还是下现场搞调研的机关干部,都能自我加压,主动作为,从没因工作懈怠影响货运改革整体推进,确保了安全经营等各项工作健康有序发展。

开展创先争优,为公司发展助力。为充分发挥组织优势,该公司党委制定了《关于在推进货运改革中发挥党组织和党员作用的通知》,在党员中开展“五带头、一争当”活动,“带头转变观念,带头勇挑重担,带头攻坚克难,带头建言献策,带头破解难题,争当经营创效标兵”。号召党员面对货运改革的新形势、新任务,敢于担当,勇挑重担,积极投身改革实践,积极奉献聪明才智,积极完成急、难等重点任务。并针对企业改革中的难点、重点,开展立项攻关和党员承诺活动,以扎实的工作作风,良好的精神状态和经营发展的实绩,向全局货运组织改革交上一份满意的答卷。(刘守林)

创新点燃梦想 创效舞出精彩

锡柴厂团委举行2014年度“青年创新创效行动”表彰大会

2014年12月29日,锡柴2014年度“青年创新创效行动”表彰大会在多功能厅举行,锡柴厂党委书记许雪芬,无锡团市委副书记吴莉萍,副总工程师李建刚,副总经济师、管理部部长尤志庆等领导出席了大会。

2014年是锡柴加速创新发展,全面推进“十二五”战略任务的关键之年。为激发青年员工的创新热情和创效潜能,锡柴团委深入开展“青年创新创效行动”。一年来,全厂各条战线青年员工紧紧围绕“质量提升、科技创新、精益生产、管理增效”四大领域,自主立项攻关,共计完成项目183项,463名团员青年参与项目攻关,青创项目销项率达到92.4%,同比提升7.5%。“青创行动”已成为锡柴青年实践锻炼的有效载体,成为广大青方人员提能力、展风采的精彩舞台。

会上,锡柴厂党委书记杨洋宣读了《关于表彰2014年度“青年创新创效行动”优秀项目的决定》,共计评出一等奖2名、二等奖5名、三等奖10名、优胜奖33名。获奖代表杨振国、刘浩杰、仇东阁、黄诚分别代表质量、技术、生产、管理四条专线发表了获奖感言。

无锡团市委副书记吴莉萍发表了热情洋溢的讲话,肯定了锡柴团委在青年创新创效和青年成长成才方面取得的成就,并就深化青创行动谈了三点想法,即突出创新氛围营造,注重创效成果展示;加强青年业务交流,促进青年岗位成才;加强活动组织引导,打造锡柴青创文化。

锡柴厂党委书记许雪芬高度评价了厂团委在“青年创新创效行动”中取得的成就,认为2014年“青创”活动氛围浓、质量精、运控实,已经成为推动锡柴发展的重要抓手,也成为团员青年成长成才的舞台。围绕如何进一步深化“青创”工作,许雪芬书记提出青年创新创效工作必须抓紧企业生产经营;团委要抓实青年创新创效工作,打造工作品牌;青年要用好青年创新创效平台,加快成长成才三点要求。许雪芬书记希望广大青年在追逐锡柴梦和个人梦的过程中,牢记使命,勇担责任,积极投身创新实践,亮出青春风采,创造青春业绩。(陈燕 许林峰)

推进清洁化生产 打造节约型企业

——河南羚锐制药股份有限公司推进节约用水清洁生产纪实

■ 汤兴

河南羚锐制药股份有限公司是一个集药品生产销售、科研开发、金融投资于一体的规模化、集团化企业。近年来,公司以创建“绿色企业”为契机,以推进节能减排为目标,以提高资源利用率为核心,注重节能降耗、节约用水,致力于建设资源节约型、环境友好型企业,走出了一条规模持续扩大、实力持续增强、能耗持续下降、效益持续提升、环境持续改善的科学绿色发展之路,先后获得“全国中药系统先进集体”“全国医药优秀企业”“全国信用合同单位”“支持老区建设发展贡献单位”“河南省科技推广十佳创新单位”“河南省绿色企业”“河南工业转变发展方式先进单位”“河南省省长质量奖”等殊荣,并于1999年和2005年两度荣获“全国精神文明建设先进单位”,被国务院扶贫办、国家科技部分别授予“全国扶贫开发龙头企业”、“国家火炬计划重点高新技术企业”,为促进河南医药经济振兴和中原经济区建设做出了突出贡献。

近年来,公司加大技术创新,推进清洁生产,降低污染物排放,先后关掉两个效益好,但生产工艺落后、生产过程产污多的小儿咳喘灵和妇乐冲剂产品,使污水排放量下降200吨/日,污染物浓度大大降低;通过技术创新,

改进生产工艺,强化和河南中医院、华中科技大学、中国化工大学等大专院校和科研机构的合作,组织技术人员进行研究,将中药提取中药浸膏用的水煎煮法提取工艺改为乙醇渗漉法,乙醇溶媒沸点耗能少,且可回收重复使用,从而大大降低了能量消耗和降低污水排放量。

在工业废水治理方面,公司应用二相厌氧反应器+MBR+曝气生物滤池的污水处理工艺。日产废水约35吨,处理达标后,经总排污水口排入市政污水管网。公司通过技改,先后建设并应用了国内先进水平的热压法生产线和热熔胶工艺及具有世界领先水平芬芬尼(骨架型)化学贴膏剂生产线等。其中,芬芬尼(骨架型)化学贴膏生产线关键设备由德国翰辉公司制造,为专用设备,全线采用先进的计算机控制系统,其工艺、技术与装备代表了当代医药制造的国际领先水平。所采用的清洁生产工艺和环保技术,做到了以高新技术投入和科学管理换取对资源的最大节约和对产出的最大索取。

2013年,公司在做好节约用水的同时,推行重大工艺改革,如:应用热压法生产工艺,不使用蒸汽,投产后将无锅炉废气排放;节约煤、汽油等能源的消耗,并对有机废水进行深度治理;将出水MBR膜重新更换,使污水处理站得到更好运行,实施了一些节能减排专

项措施。减污方面,公司年产量13亿贴,COD减排1.91吨,氨氮减排0.67吨。公司通过实施清洁生产,废水年排放量下降了90.3%,水资源的年耗用下降了80%。

近几年,公司累计投入数千万元,实施节能创新项目10多项,实现了生产工艺流程中余热、余气(汽)的综合利用、水资源循环的高效利用。加大“三废”(废气、废渣、废水)治理利用力度,做到了科学规划、同步实施,点石成金、变废为宝,坚定不移地走低资源消耗、低污染排放的新型工业化道路。公司通过加大投入,淘汰能耗高、产污多的老设备,促进了生产工艺环保;先后投入20多万元购置了反渗透制水设备,代替高能耗的塔式蒸馏水设备;购置水环真空泵代替产污废气多的复式真空泵,使污染物在生产过程中得到了有效控制。与此同时,公司还高价购进中药饮片代替原药材,减少原药材在公司内部的洗涤量,加大中药材预处理力度,从源头上大大降低了污水的产生和排放。公司先后投资数百万元兴建循环水池,购进先进锅炉多管除尘系统,使二次水利用率达70%以上;同时对工业废水排污水口进行改造,使之符合规范要求,对所产生的污水全部按要求进站处理,达标排放。

为保护厂区黄河流域河水水质,公司帮助厂区周边居民实行改厕工程,杜绝生产生



活污水直排现象,同时定期组织人员对厂内流域的河道进行清理,使厂内流域环境山清水秀,促进了新建生态示范县城和国家级卫生城市建设。公司致力于环境文化建设,大力实施绿化、美化、亮化工程,生产区域绿化率达95%以上,企业生产经营和人文环境显著改善,实现了人与自然的和谐统一。2006年公司获评“河南省绿色企业”,获批为全国工业旅游示范点,成为信阳市首家国家级工业旅游开放企业;2011年,公司顺利通过质量、环境、职业健康安全“三标一体化”认证,并获“河南省省长质量奖”;2013年初荣获河南省2008-2012年度“卫生先进单位”。