

周守芳:创新护肤品引领东方之美



■ 蓝健

“化妆品产业关键要为客户创造价值,站在价值创新的角度为她们提供实现美丽人生所带来的需求满足,为此我们以品质和品牌作为经营战略,并将以高度的责任感继续奋斗……”不久前在北京举办的“化妆品品牌发展与未来趋势”高峰论坛上,国内两大化妆品知名品牌花丝轩和阿依默创始人周守芳女士的一席发言,引起了在座人士的一致好评。

护肤品——应该为客户创造价值

北京“化妆品品牌发展与未来趋势”高峰论坛会后,笔者专程采访了周守芳女士。

周守芳认为,作为一个化妆品企业,其目的就是在满足市场需求的前提下培养顾客的重复连续性消费行为。她说,纵观现实情况,企业的首要市场应该是现有顾客如何使他们稳定下来,并成为持续性消费行为代表,以消费者为主体的需求导向正在取代产品导向和消费导向。过去,大多数企业市场推广的努力都集中在售前活动上,希望借此获得更多的新客户;如今,企业也更为成熟,将更多的资源转而投入售后活动中,将保持客户作为自己的第一道防线,因为他们已经发现重视关系的好处,提高占有率,扩大客户的终身价值。

那么,什么样的化妆品才能让人耳目一新呢?

要知道每一个女性的皮肤内都有一个医院,即免疫系统。细胞就是这个医院的医生。

一旦外界细菌、病毒侵袭皮肤,这些医生就会纷纷行动,杀灭或抵御这些病毒。

然而,皮肤医院并不能永远保持旺盛的医疗能力。年龄的增长,外界环境的变化,饮食不规律等因素,直接影响了医疗队伍的战斗力。体内医院的瘫痪,给女性带来严重的皮肤问题,有的问题甚至是灾难性的。

科学研究发现,女性皮肤细胞的老化和破损是导致皮肤自身免疫系统抵抗外界环境污染和病毒能力等各种刺激能力下降的根源,比如皮肤干燥、暗沉、松弛、眼袋、痘痘、色斑、皱纹等。而传统的化学合成护肤和中药调理只能暂时缓解症状,治标不治本。

聆听美国美妆研究会联合主席阿尔比思博士怎么说——

“智能护肤能使女性皮肤内外层的每一个细胞都能为你高效地工作,使你的皮肤处于最佳的年轻状态,纵然你已经得了某些皮肤问题,比如松弛、干燥、色斑、痘痘等等,细胞智能护肤会神奇地减轻你的症状!它是自然界的营养发动机,它能帮助女性不再依赖化学用品,解决抗衰老的问题。”

阿依默——引领新一代抗衰护肤

每次说起阿依默品牌新一代产品的由来,其品牌创始人周守芳女士都充满激动之情,作为化妆品行业的探路者,阿依默的发展一直受到各界有识之士的关怀和厚爱。

2009年底,对东方抗衰老文化情有独钟的美国哈佛医学研究院的华裔李教授和助手曾三次到阿依默品牌企业所在地广州考察指导工作。用他的话说,之所以有如此阿依默情结,是因为在纽约、西雅图、洛杉矶等地耳闻目睹了许多中国留学生纷纷使用阿依默产品的良好口碑以及笼罩在上面的东方文化深深吸引了他。

在考察中,李教授多次建议并推荐创始人周守芳女士尝试研发他自己的好友、活到老到老的一位中国传奇女科学家周守芳女士使用过的一种秘方,这种被神秘称之为“能量抗衰老秘方”,由于其抗氧化、延缓衰老效果独特,

宋美龄早晚都在使用,100多岁了仍旧皮肤光滑有弹性,精神矍铄,而且一直用到106岁生命终点。李教授充满信心地说:“你是做美容产品的,我把秘方给你,好好研究一下,把它做成新一代的产品,造福更多的女性朋友。”

李教授的话让周守芳女士久久不能平静,她决定好好地研究一下。

2010年春,阿依默品牌联合中国国际经济技术合作促进会健康科技工作委员会20多位专家成立专项研究东方女性抗衰护肤养生课题的专家组,针对李教授提供的“能量抗衰老秘方”潜心研究,在美容机理上争取全新突破,专家们对有效成分进行科学配伍,历经二年运用现代科技萃取出了由十多种名贵天然植物原料组成的抗衰老护肤品,并送往北京有关权威机构进行临床试验,经过8个多月的1000例实验证实,该产品主要成分精密配方植物精华具有深入细胞、强化皮肤细胞新陈代谢功能、促进皮肤细胞的生长、维持皮肤的弹性和光滑、增加天然皮肤脂质保护膜的作用。而且,专家们创造性地从中萃取出了含有独特护肤能量的某种神秘因子。

国内外瞩目的创新护肤品

研究报告结果出来后,周守芳女士和公司上下信心大受鼓舞,为了纪念这一具有特殊意义的日子和保护知识产权的需要,阿依默品牌新一代的护肤品以其产品名称首写字母“A”和周守芳女士姓名的首写字母“Z”来特地命名其为能量平衡因子(AZ)。从此,带有能量平衡因子(AZ)的抗衰老护肤品诞生了,它创新的分子结构能迅速激活皮肤老化细胞,增强皮肤细胞能量,使皮肤看起来显得光滑、白皙、紧致,这一研究被迅速转化为成果,受到国内外学界的瞩目。

在采访中,周守芳女士一直流露出这样一种情结,只有过硬的产品质量才是站稳市场、长期生存的基础。这一点企业每个员工都有共识,决不马虎从事,否则就做不好这一行,即使成功也是暂时的。

李宏文:诚信铸就未来

■ 高彦庆

赤峰天雄生物科技有限公司是一家集中医古方养生药酒、国家专利产品双向调节稳定血压药酒和保健露酒的研发与销售于一体的生物科技公司。自成立以来,公司始终坚持以质量为企业生命线,以“天然、绿色、营养、健康”为经营原则,诚信经营为企业理念,赢得了社会的广泛关注和认可。“宏丰顺泰”养生酒远销全国各大城市。

李宏文,该企业的掌舵人,给人第一印象是比较豪放、豁达、随意,但细接触起来,听其谈吐论道,则给人另一种感觉,内敛、儒雅、睿智,一股儒商之气。

他说,黄金有价,信誉无价,我认为无论经商做买卖,还是做人做事,“诚信”二字不可缺少,我们宏丰顺泰养生酒的经营宗旨:诚实守信、永续经营,创百年企业,回报社会。从创业至今,我们一直把“己所不欲,勿施于人”,作为员工训诫,我自己也时刻以“军人流血流汗不流泪,商人失钱失物不失信”的自勉句来勉励自己,视“诚信”为企业的生命。公司自成立以来,始终坚持质量是企业的生命线,以“绿色、天然、营养、健康”为原则,诚信经营为企业不懈的坚持,视顾客为亲人,视同行为队友。都说同行是冤家,但我不这样认为,经常教育员工,不要诋毁同行,要善于发现同行的优点,积极学习同行长处,只有同进同退,才有自己的进步。

为了开拓市场,以质取胜,我公司下大力量狠抓质量管理,成立了“全面质量管理委员会”,由分管技术的副总经理兼任质管主任,从原材料配比到基础工艺控制,从勾

兑到包装,层层落实责任制,白酒等质量不断提高。并在白酒的中、高端市场上狠下功夫,经过生产、技术经营部门的不懈努力,不断推出中高档产品,深受消费者的喜爱。

该企业的建立,几经风雨,磨练出了初谙市场经营之道的李宏文,使他更加成熟,干练。“诚信”二字始终贯穿着他的创业历程,也为他后来的事业奠定了坚实的基础。随着市场份额的扩大,产品的走俏,订单的增加,生产任务的加重,有些人认为一些辅助不影响质量的生产环节,可以省略,他却摇头说不可,萝卜快了也要洗泥,做事情就要实实在在,事实证明了他的做法是正确的。

宏丰顺泰中医古方养生酒——来自李氏先祖所传的唐代神医不传六耳的养生秘方,“固本培元,贯通经络,五脏共养,引火归原”,堪称世间第一中医古方养生酒。目前,该企业的管理的严谨、规范,在企业界来说也是有着口皆碑的。诚信是该公司给广大消费者最大的承诺,公司在市场经营中,不断丰富其内涵,使企业诚信更加具有了人格的魅力。在市场竞争中,该公司懂得市场竞争是无情的,要想使企业立于不败之地,必须有个团结的整体,能战斗的队伍,协同作战,让全体员工人人有全局意识,责任意识。

为了达到这一目标,该公司组织了内容丰富的有意义的活动,不断组织员工学习,经常与员工交流,使全公司员工不断提高市场竞争意识和市场参与意识。质量和诚信的保持,优质化的服务和得力的营销措施,使宏丰顺泰酒业在激烈市场竞争中,牢牢占领市场,深受广大消费者的喜爱。

中国家族企业的六大弊端

■ 颜伦琴

尽管我们不能把家族企业当成“落后生产力”与“落后生产关系”的代名词,但是,中国家族企业确实存在很多弊端。

第一,排外心理。排外心理主要是对能力强、上进员工,企业内部的家族成员可能打心底就不服气这些“外人”的存在,于是处处找理由制造障碍,新员工工作出现差错,家族成员就借机指责甚至贬损对方,让新员工难以得到能力信任甚至最基本的尊重,最后不得不选择离开。

第二,任人唯亲。家族式企业在人员提拔和重用上侧重任人唯亲,难以做到“能者上、平者让、庸者下”。用人机制混乱而无章程从而导致想做事情没有机会。家族内部人有明确的优越感,从而导致企业的内部协调不畅,员工归属感下降。

第三,人情管理。家族式企业常见弊端是重人情而轻制度,这种制度的结果会使企业的家族内部员工关系十分融洽,为企业带来和谐的利益。但是负面作用是工作无追踪、难落实、有奖励、无惩罚。制度是每个企

业员工应该遵守的准则。如果只是外部员工遵守而不是所有员工共同遵守,则会导致利益群体的出现甚至是致命的危机。

第四,滥用权利。尽管家族成员在企业中获得一定权利,但这些权利是在治理公司业务中的,并不是用在整治个人身上,管理企业要对事不对人,如果企业留下的都是一些唯唯诺诺的马屁精,企业又会有怎样的发展?

第五,缺乏激励。人力资本最根本的特性是有效的激励,但在家族企业里,普遍存在的问题是大多数家族企业过于依赖组织中的欠缺公平性和合理性的制度来约束员工的工作。很多家族企业认为只要员工的薪酬提高了就可最大限度地发挥其潜能,而没有考虑员工的精神等高层次需求。这造成员工的积极性不高,没有更大的激情投入到工作中。

第六,缺乏企业文化。企业文化其主要内容是企业制度、企业精神和企业经营理念,企业文化在企业制度建设和企业精神文明建设方面很难跟上现代企业的发展,企业文化的滞后会严重削弱企业的核心竞争力。

从无偿志愿服务到农副产品、净水器进社区 龙泉驿区便民服务再推创新举措

6月29日,由成都市龙泉驿区文明办、龙泉驿区新市民志愿者协会主办的龙泉驿区“阳光家园·书香社区”走进社区活动正式拉开帷幕,将开展为期一个月的居民融合便民服务。

在龙泉街道崇德社区,记者看到社区与爱心企业为居民提供了十余项无偿服务,包括义务理发、义诊、义务维修家电、修鞋、补衣服、义务法律咨询、义务政策咨询等无偿志愿服务。与众不同的,这次“阳光家园·书香社区”再推新举措,主办方组织了早教、健身、驾校、农副产品、净水器等低于市场价格的产品进入社区,还邀请社区及相关部门为群众

解答相关政策法规等问题。这些事关老百姓切身利益,的深层次服务深受社区居民欢迎。

家住怡和新城E区的王大妈刚刚免费理发还免费检查了身体,她喜滋滋地对记者说:“社区搞的活动太好了,完全是为老百姓考虑,希望这种活动经常有。”

“今后,为社区居民提供便民服务将成为常态。”龙泉驿区新市民志愿者协会陈奎安告诉记者,将长期为市民带来无偿服务,引导爱心企业自愿为社区提供便利和物美价廉的产品和服务。

记者了解到,该便民服务是为了响应省委宣传部打造“书香天府”、龙泉驿区打造



“书香社区”而推出的,旨在倡导全民读书活动,提高社区居民主动学习的积极性,宣传依法治区,普及社会主义核心价值观,提高龙泉驿区志愿服务水平和发展志愿服务常态化。

(本报记者 邹元春)

美女跑市场

今年的夏天似乎比以往来得更早一些,一股关公坊“忠义勇”新品铺市活动席卷整个湖北,关公坊酒业公司上下迅速反应,集中一切力量,调动一切资源,迅速展开了轰轰烈烈的大铺市行动。

有这么一群人,他们是铺市工作的先锋队,又是检查工作的先行者,从协助新品上市到负责检查铺市情况,他们风雨无阻。来武汉已经好几天,关公坊团队里无论男同胞还是女同志,每天早上8点准时出发,经常是连续工作好几个小时,忙得忘记了喝水,累得忘记了休息,一心坚持完成当天的工作,也毫无怨言。

黎连芬,生产系统三车间包装线员工,高挑的身材,乌黑的头发,还有一双爱笑的眼睛,我不说你绝对无法想象,这样一位美女就是传说中的女汉子。“老何,我今天去的地方有点远,估计晚上要8点多才回来。到时候我们电话联系。”黎连芬一边整理着自己的记录,一边跟我汇报。黎连芬是个负责任的人,这是接触到她给我留下的第一印象,记得刚和她一起合作的时候,我猜想这女同胞肯定坚持不了多久,就会打退堂鼓,要求回公司。可这连续两个星期的检查工作,让我对她刮目相看。“太阳好大,天气好热,我们休息一下再走。”我一边用胳膊擦着额上豆大的汗珠,一边冲着前面的黎连芬说道。“不行,我这一上午才检查了35家店铺,再不加快速度,今天的任务肯定完不成了。”黎连芬回过头,一脸严肃地说。好歹我是个大爷爷们,不能输给一个女娃娃吧,无奈之下,我只能硬着头皮走。

“先找个地方吃饭吧。”黎连芬喘着粗气对我说。炙热的阳光将她的双颊晒得黝黑,汗水浸湿了衣裳,持续的高温没有吓退任何人,吃完饭,刚放下碗,她立马起身向着下一个目标前行。“休息一会吧,这样下去,身体会吃不消的。”我有些担心地说。“没事,我的身体我知道的,把今天的任务完成了,我们就可以好好休息了。”黎连芬勉强地挤出些许微笑回答道。就这样,在黎连芬的坚持中,我们顺利完成了当天的工作,没叫一声苦,没喊一

开拓市场的“女汉子”——不一样的关公坊人(五)

声累,为着心中的目标和肩上的责任,一路前行……

第二天,有同行的姐妹偷偷告诉我,黎连芬昨天晚上脚疼了一晚上,今天下床的时候都还是肿的,但一听说马上集合,还是迅速站了起来,参加大家的队伍中……其实在铺市和检查过程中,这样的故事,这样的人在我们的身边还有很多,他们兢兢业业为着目标背井离乡,将对家的思念和无限祝福都化作强大的工作动力,只为了肩上的责任,心中关公坊强大的梦想。这是一群花木兰式的女汉子,更是一群堪比须眉的巾帼英雄,相信有她们这样的无私奉献,关公坊的未来一定会越来越好。

(何青林)

家的呼唤

铺市,一个新产品的开始。接到公司新产品铺市的通知,黄州市场便马不停蹄地开始统筹策划,从计划到方案实施,我们速战速决,很快便投入到了铺市的过程中。

“老哥,吃了饭再走吧,饿的不行了。”已经是下午3点多了,大家早已饿得前胸贴后背,实在忍不住,便和同行的哥们商量。一碗凉面,一瓶矿泉水,这就是我们的午餐。因为过了吃饭的点,又地处山区,我们只能就这样将就。

“在外的兄弟们,天气炎热,注意防暑。”手机微信群弹出一条消息,分不清是额上的汗珠还是眼角的泪水不小心滴到了手机上,有人关心和牵挂,这感觉真好。“老哥,你有孩子吗?”趁着吃面的空隙,我随口一问。“我有一个儿子,再过段时间就要上幼儿园了。”我开心地拿出了儿子的照片。“你跟我说这些干什么?”老哥有点不耐烦了。

“我是关公坊一名普通业务员,我凭自己的本事挣钱养家糊口,世界上所有的事情都不易,只有坚持才能有成绩。等到我儿子长

大,我可以骄傲地告诉他,当时他的爸爸是如何在困境中突破重围,是如何在艰难中勇敢地担当起责任,是如何将自己的能力发挥出来的,这就是男人的力量。”我的情绪有点激动,依旧掩饰不住我内心的激动,对家的思念突然强烈起来。

汗水一遍一遍浸湿我的衣服,泪水也一次次流过眼角,可我知道,世界上从来没有一帆风顺的事情,有困难才有突破,我从不害怕困难,就像是我从不担心我会退缩。回家,对市场业务员来说可能是每月期待,也是最为幸福的事情,也许没有足够的时间陪在家人身边吃一顿饭,但看到家人的笑容,就是他们心中最大的满足。

(王伟)

因为爱所以坚持

六月的艳阳虽不及七月的烈日酷热,但数十天的终端核检工作足以让我体会到了那种周而复始,持续在市场开展销售工作的种种不易,也让我深深体会到了销售就如耕耘,一份艰辛,一份成果。

当我接到公司安排参与市场核检工作的通知时,内心既兴奋又紧张。兴奋的是感谢公司的信任,自己有机会参与这项核检工作,在刚刚参与了市场新产品销售工作后,还可以到其他市场去了解,去感受市场销售的氛围。而紧张的是担心自己能否胜任这项工作,能否坚持而不负公司和车间同事的厚望。

首站到达武昌市场,武汉作为关公坊的核心市场,在一天的核检工作中,让我充分感受到了自己企业品牌在市场的强劲,每当走进终端店面听到客户对关公坊的赞誉,那一刻想到这些产品的灌装、包装、封箱都有着属于自己的印记,想到产品的畅销,就像厨师看见餐桌空空的碗盘一样,一种自豪感油然而生。

数天的终端步行,让我深深体会到了关公坊营销将士“六千精神”中的走遍千家万

户,吃尽千辛万苦。以前只是停留在口上,当自己身体力行之后,才有更深的体悟。现在的我皮肤晒黑了,脚也磨起泡了,一天下来拖着疲惫的身体回到住宿点,很累也很充实。每当我想放弃或者不想再动时,想想市场一线营销人员天天如此的回访、销售、服务,想想终端客户提到关公坊销售的满口称赞,顷刻间所有辛劳、疲倦已消失殆尽。(苏艳丽)

市场行 我看行

以前总是听说做业务就是动动嘴就可以,但当我真正体会到这项工作时,才感受到了这份工作的艰难和辛苦。

早起装货是每天的必修课。早上8点,开完晨会便一起到仓库,将当天所需的产品装车,然后每人提着关公坊的两款新品“义字酒”和“勇字酒”开始一天的工作。进门打招呼,这是老业务员们教我们的新技能。“老板,我们是关公坊酒业的,这次新推出了两款产品,今天专门来给您介绍一下。”我满脸笑容的介绍着产品。运气好,碰上好老板就会要求看宣传册,或者要求我们讲解政策。要是运气不好,就会被老板各种嫌弃的拒绝。不过这些对于我们来说,都已经练就了“金刚不坏之身”,我们是勇往直前的关公坊人。

话虽这么说,但持续遭到拒绝,我们也就要开始重新调整策略了。“姑娘,你酒过年再送来,现在大热天谁喝白酒?”一位大妈委婉地拒绝了。这已经是今天第三家了,心想着再这样下去,今天任务可就完不成了。受到同伴的鼓舞,我再一次鼓起勇气,勇敢踏进了下一家店铺,虽说磨破了嘴皮子,有时候也得不到老板的认可,但是我们依旧信心满满,因为只要相信,我们就一定会成功。

回想着一个多月的酒生活,着实体会到了营销人员的辛苦与劳累。将酒一件一件搬上车向客户推销产品,一家一家解说,又一件一件将酒送到客户店里,无论狂风下雨还是烈日酷暑,我们都在努力工作,为关公坊的酒产品铺下市场,为关公坊产品打开销路。(罗英)



正在进行客户回访的黎连芬



市场人员正在给客户搬货



关公坊的伙伴们



罗英正在进行产品陈列