

倾注公益事业 传递大爱不图回报

河南博时置业为“寒门骄子”发放助学奖学金

本报记者 罗红耀

8月19日上午,河南省博时置业有限公司会议室又迎来了一群“金榜题名”的寒门学子,30余名优秀贫困学子在该公司2015年“博时置业助学奖励基金”发放座谈会上有了着落。

座谈会上,河南博时置业有限公司总经理晋健博、常务副总经理张社坡向30名大学生每人发放了5000元的资助金,董事长张胜贤向伊川县一高及伊川县直中学发放了共计30万元的助学奖励基金。这些家庭贫困的优秀学子得到了关爱,心中充满了温暖和感动!他们纷纷发言表达感激之情,表示一定努力学习,做一个对社会有用的人,以回报博时置业、回报社会!听了学生的发言,董事长张胜贤动情地说:“博时置业之所以要举行这样的座谈会,首先就是想为大家创造一个相互学习相互交流的平台,并且给大家提供一个锻炼的机会。博时置业的资助绝对不图任何回报,只希望你们学业有成之后做一个心怀大爱之人,爱我们的民族,爱我们的国家,做一个对社会有用的人!”张胜贤希望这些学子进入大学校园后一定要努力学习,积极参加学校组织的各种活动,以锻炼提升自己,并



●董事长张胜贤(中)和学子们在一起



●1-2 小图 副县长姬长江(左)、董事长张胜贤(右)和伊川一高校长葛聚和



●副县长姬长江(左)、董事长张胜贤(右)和县直中学校长韦殿立

叮嘱每一位学生要与博时置业保持联系,博时置业愿做他们的坚强后盾!

对博时置业而言,坚持传递正能量,坚持传递爱心和支持公益行动,不仅是一种品格,也是一种企业文化和信仰!多年来,支持教育事业是博时置业一直推崇并持续进行的核心公益行动之一。从2013年开始,该公司每年资助10名贫困大学生,每人每年资助5000元,帮助他们完成4年大学学业。从2012年开始,该公司出资100万元在县直中学设立助学奖励基金,出资200万元在县一高设立助学奖励基金,每年从这300万元中安排30万元用于资助两所学校的三好学生。除此之外,每年向伊川县的中小学校捐赠课桌椅500套,还不定期向学生捐赠图书等。

该县领导郭绍军、姬长江,县一高、县直中学校长及被博时置业资助的2013至2015级的30名大学生参加了座谈。

博时置业董事长张胜贤表示,公司会一直参与“寒门骄子”资助活动,而且每年都会尽力资助更多的学生,让他们顺利地完成学业。博时置业在用自己的实际行动为社会贡献着自己的力量,也希望社会上有更多的爱心企业和人士关注教育、支持教育,让每一位贫困学生都能得到社会的关爱和帮助!

广西6企业进入中国企业500强 玉柴盈利状况最佳

8月22日,中国企业联合会、中国企业家协会在南宁发布2015年中国企业500强榜单,玉柴集团等6家广西企业上榜。

2014年世界经济形势复杂多变,我国经济发展进入新常态,我国企业规模扩张速度明显放缓,但总体仍体现稳步增长的速度。制造业总体盈利能力未有大的改观,且亏损企业数量及亏损额均有增加。在这些入围的制造业企业中,六成企业年利润额仅在10亿元以内,只有8家企业利润额超过100亿元。另有46家企业亏损,比上年多15家。

2015中国企业500强榜单中广西共有6家企业进入,分别是广西投资集团、广西建工、广西柳钢、北部湾港务集团、玉柴集团、广西交通投资集团。其中,玉柴集团位列中国企业500强第316位,盈利状况在区内6家入选企业中为最佳。

2014年,在市场低迷背景下,玉柴集团汇总收入同比下降5.52%。但是,玉柴集团自主创新投入进一步加强,研发投入同比增长4.2%,研发投入占总收入的1.9%,其中玉柴股份研发投入占比超过3%,高于中国企业研发投入占比1.1%的平均水平。玉柴集团研发能力也进一步得到了提升,2014年获得专利授权637件,同比增长19.5%。2015年,玉柴集团继续推进“二次创业”发展战略,企业进入改革调整阶段,企业发展面临重大的机遇和挑战。(宋永康)

第十六届秦皇岛国际葡萄酒节拉开帷幕



●茅台葡萄酒公司党支部书记、总经理黄叶强致欢迎辞



●秦皇岛市政协副主席刘建军启动气囊压榨机

第十六届中国秦皇岛国际葡萄酒节于8月8日开幕,茅台凤凰酒庄作为昌黎葡萄酒产区典型葡萄酒酒庄的代表之一,于8月8日上午9:30举行了茅台文化之旅暨凤凰酒庄前处理设备调试启动仪式,为第十六届秦皇岛国际葡萄酒节增添了一抹绚丽的色彩。秦皇岛市政协副主席刘建军、秦皇岛葡萄酒产业聚集区管委会主任陈向东、昌黎县委书记李国勇、卢龙县政协主席杨骏达等市县乡领导及30多家媒体参加了启动仪式。

茅台葡萄酒公司党支部书记兼总经理黄叶强致辞,代表茅台葡萄酒公司热烈欢迎与会领导以及来自各个媒体的记者朋友们。

启动仪式上,秦皇岛市政协副主席刘建军按下了茅台凤凰酒庄发酵车间气囊压榨机的启动按钮,随着机器的轰鸣声,现场响起一片热烈的掌声,凤凰酒庄文化之旅暨前处理设备调试工作正式启动。



●茅台文化之旅暨凤凰酒庄前处理设备调试启动仪式

动。

茅台凤凰酒庄集文化、旅游、休闲、观光、品鉴、体验、培训为一体多功能复合型酒庄,建成后将成为茅台葡萄酒工业化生产企业、茅台凤凰酒庄、茅台葡萄酒洞三合一的工业旅游路线。整个酒庄深挖地下

12米,将建设成最大的自然重力酿造工艺酒庄,所耗成本最高,但却最能让葡萄酒在整个酿制过程中避免受到机械性破坏,从而最大限度保持葡萄酒的原始口味和风格,使其品质最好地完整保留。

(张学强)

烈日下的关公坊人(三)

用夏日的激情推销新酒品

夏日里的销售战

炎炎夏日里,有这么一支队伍活跃在江城三镇,他们一手拎着“精制红运”,一手拿着宣传单,徒步穿梭于每一个流量大的夜市餐饮场所,从现场讲解到免费品尝,他们额上的汗珠止不住往下淌。即便这样,他们依旧克服重重困难,微笑着为每一位顾客介绍新品。他们,就是关公坊武汉市场的销售团队。

8月初,关公坊武汉分公司全体总动员,在武汉各片区夜市集中的地方,全面开启了武汉市场精制红运产品夜市推广活动。可别小看了这些商超酒店部的姑娘们,干起事来她们永远都是冲在最前面,而且说干就干,丝毫不马虎。“您看这酒,红运当头,您要是喝了我们这酒保证鸿运连连。”小张笑着站在夜市摊位前给客户介绍产品,看见顾客笑了,便赶紧将活动政策一并宣传了,“您看今天碰到您也是缘分,我们这活动也不是经常有,我们都是爽快人,我给你满上一杯,您先试试,咋样。”第一轮“攻势”结束,消费者没有厌烦,小张赶紧拿出杯子……免品、扫二维码、买酒,所有事情一气呵成,今天的第一单成功。

其实,在日常的销售过程中,卖酒没有那么容易。有时候,一晚上下来,汗湿了衣服,磨破了嘴皮子,走遍了整个夜市摊,兴许也卖不出一两件酒,即便这样,大家却依旧信心满满。曾有业务员告诉我,脑海中经常会浮现一张张灿烂笑脸和一声声真诚的感谢,低下头看着衣服上偌大的关公坊三个字,顿时心中充满了力量,简直成就感爆棚,激情再次被点燃,奔着更高的目标继续前行。

自己的家庭,当梦想与家庭碰撞在一起,你会发现,团队兄弟们的一个笑脸,年幼孩子的一个拥抱,都无形中给大家前进的动力。武汉市场精制红运活动开启之后,每一个业务员都想出色完成任务,他们逐一给消费者讲解活动政策,引导消费者扫描二维码,给消费者开瓶试饮产品,记录下每一个人的消费体验及改进意见,经常要忙到凌晨才能回家。但却没有人退缩,找问题、查原因,他们从一次次的拒绝中找寻原因,不断地成长。

困了累了,找个地方打个盹;渴了热了,买瓶冰水解解暑,这就是业务员最真实的生活。每一个业务员都有这样的经历,面对困难,经常会有种撑不下去的感觉,又害怕一松手全部前功尽弃,他们在团队中寻找力量,用消费者给予的肯定给自己鼓励。正是因为关公坊营销队伍里,有着无数个敢于挑战、勇于拼搏的汉子与女汉子们,如今的我们才不断发展,向着更高更大的目标不断前行! (徐志明 王成 邓均平)

激情似火 永不熄灭

盛夏到了,炎炎烈日像个活泼的女郎,编织了夏日里最美丽的光环。

骄阳似火烤着地面,一滴汗珠落下瞬间被吸干,可这些依旧阻挡不了我们的热情,左手拎着酒,右手拿着宣传单,我们将“阵地”转移到了热闹繁华的夜市。“老板,这是我们的新产品……”“关公坊做生意讲诚信,您看这义字酒……”夜市摊现场,介绍新品的声音此起彼伏,一听说是新品,马上点燃了消费者想要一尝为快的欲望,介绍、免品、抽奖,所有程序一气呵成。

“走开,不要妨碍我做生意。”在老友会夜市现场,老板不客气地推开了热情的解

说员。“哥们,天儿这么热,火气别这么大,你看我们在这还给你拉了不少顾客呢。”同行的小王拿出了一支烟递过去,老板接了烟,表情稍许有些缓解。“现在生意都不好好做,要不我们来合作,我们帮你叫顾客,你帮我们推销酒。”老板有些犹豫地点了一下头。黄州市场的兄弟们说干就干,摆桌子、搬凳子,老友会摊位前慢慢热闹起来,老板脸上也笑开了花,主动拿起我们的义字酒开始给顾客介绍。

下午5点到晚上11点,汗水浸湿了衣服站在风扇下吹一吹,口干了喝瓶矿泉水继续接着讲,脚站酸了伸腿甩一甩继续走……我们所有业务员没有丝毫懈怠,争分夺秒地抢占先机,因为这就是我们的工作。此时,关公坊很多市场的兄弟和我们一样都战斗在前沿,我们要一起在这个炎炎夏日里,共同书写属于我们的历史,激情似火,永不熄灭! (王伟)

激情燃烧的七月

火热的7月,我们的激情也如这炎炎夏日一样被点燃。孝感城区市场的全体业务员看准时机,瞄准市场,主动出击,迅速开展了新一轮全方位的夜场新品免品推广活动。

下午5:30,全体业务人员到达指定地点集合,进行每日夜场推广前的必修课——技巧培训。每次主管周敏都现场指导,结合之前出现的一些问题,例如遇见客户应该怎么介绍,如何根据客户的消费喜好进行产品推介等问题进行详细的解答。

7月中旬,孝感城区董永美食广场举办美食节活动,城区市场迅速组织人员借此良机大力宣传忠义勇新品,展开了为期五天的美食节扫二维码免费赠饮义字酒



●夜市免品现场



●武汉酒店部销售团队



●武汉流通部销售团队

活动,团队里的姑娘们都个个活力四射,不断学习新技巧。最开始我们每天一场到后来每天都多地多场次同时进行,姑娘们通过面对面对消费者介绍产品包装特点,开瓶方式的改进,让更多消费者逐渐对新产品有了更多的了解。活动现场,消费者反响热烈,个个喜笑颜开,不少客户都主动要求品尝,称赞产品不错。

虽说辛苦,却也值得,看着孝感城区新品铺市的效果越来越好,我们每个业务员打心底里高兴,这不仅是我们的劳动成果,更是关公坊转型发展的重要一步。我们相信,只要全体关公坊人团结一心,必定会创造出更加美好的明天。 (林涛)



●赤峰纳威科技有限公司总经理李洪斌

夯实基础辟“蓝海”

——访赤峰纳威科技有限公司总经理李洪斌

高艳庆

采访李洪斌,是一次偶然机会,面对李洪斌,记者感觉到这个年轻人的执着、朴实与自信。他对企业经营理念的与众不同,引起了记者深入探访他们是如何开辟市场“蓝海”的欲望,“佰娜薇”系列化妆品也因此走进了记者的视野。

记者:李总你创业的初衷是什么?

李洪斌:国内化妆品行业质量参差不齐,给人们带来了困扰,我公司“佰娜薇”化妆品系列,采用韩国技术和工艺,是行业尖端技术,主要是原液、面膜、润肤水系列,不含化学物质,纯生物提取,天然、绿色。要做就做最好的,这是我的经营理念,把美丽、健康送给世人是我创业的初衷。本着这个理念,我们开发了护理用品系列,如护理毛巾、护理内衣等,都是高科技产品,纳米技术,从金属中提取的抗菌纤维,该产品的特点是抗真菌、杀菌,杀螨虫等等。

记者:作为行业的创新者,你们在经营方面有哪些突破?

李洪斌:我公司跟传统行业的经营不同。传统行业化妆品为了突出效果,添加化学成分,对身体有害;而佰娜薇不同,从纯生物提取,注重内外兼修,给人们带来美丽的同时,也促进身体健康。以往的化妆品,为了谋取利益,铺天盖地的广告轰炸,进入美容院的,价格惊人,而“佰娜薇”走日化线,体验式推广,俗话说,金杯银杯不如口碑,我们是口碑宣传,不以盈利为目的,不搞密集的广告轰炸,把资金省下来,让利给消费者,让消费者受益。为了提高品牌的含金量与知名度,我们走全国连锁加盟的经销模式,争取明年新三板上市,产品初期推广,跟北京电信公司合作,取得了不俗的效果,为产品下一步的发展奠定了坚实的基础。