

8 管理之窗 Management

物流网络全面铺开 劲牌双十一 16000 笔订单 48 小时全部发出

劲牌公司坚持以品牌互动、知晓度美誉度传播、消费者购物体验提升为宗旨,在营销策划和活动设计方面重点凸显产品价值和健康内涵。截至11月11日24时,劲牌互联网业务双十一全网单日销售突破400万元,订单成交总量逾16000笔,再创新高。同时,物流网络全面铺开,48小时完成发货

“第一次以卖家的身份参加双十一,感觉很新奇也很紧张,为了给顾客提供更好的服务,我们经过了两轮售前接待培训,做了充分的准备,以最佳的状态迎接每一位前来咨询的顾客,给顾客更好的购物体验。”11月10日20时,劲牌公司互联网事业部双十一客服组长方姗姗组织40余名客服人员进行工作分工,准备通宵迎接“双十一”的到来。

22时,“过来咨询的顾客逐渐多了,大家都已经迫不及待了。”方姗姗称。此时,在马路另一头的电商仓库,70余名工作人员已经准备就绪,成堆的货物摆放整齐,“今年部分产品包装升级,采用三层瓦楞纸制成的外箱,里面的酒都用泡沫固定,确保在运输途中不破损、不外漏。”仓储主管尹恒说,为了让顾客早日收到货,仓库工作人员将通宵发货。

23时50分,进入了倒计时。“双十一”即将到来,现场的工作人员在做最后的准备。“还有十分钟,各位客服主管各就各位,各位运营时刻检测后台数据,大家一起加油!”互联网商城部王军经理对大家说道。

11月11日0时,“叮咚叮咚……”现场运营主管的电脑此起彼伏地响起了订单成交的提示音。各个平台的运营主管不停地刷新后台数据,订单成交的提示音源源不断。

笔者从劲牌公司了解到,相比其他商家通过双十一大力度疯狂促销,劲牌公司坚持以品牌互动、知晓度美誉度传播、消费者购物体验提升为宗旨,在营销策划和活动设计方面重点凸显产品价值和健康内涵。截至11月11日24时,劲牌互联网业务双十一全



网单日销售突破400万元,订单成交总量逾16000笔,再创新高。其中天猫官方旗舰店5L中国劲酒家庭装产品,单品单店在线零售交易超过5000提、近25吨。

以用户为中心 全面提升购物体验

今年双十一,劲牌互联网事业部同步启动福利酒在线上销售,劲牌首款互联网白酒半壶酒上线首发试销。

福利酒是劲牌公司每年仅在春节期间给黄石大冶地区人民的消费回馈,限量供应,严格凭票购买,往往一票难求。每年春节期间,劲牌公司展销中心门前都排起长队。今年双十一,为了回馈粉丝,劲牌微信商城准备了1500张电子福利酒票。粉丝领取电子酒票后,在11月11日可凭酒票以优惠价格购买5L中国劲酒、5L毛铺窖酒,并享受配送到家的服务。半壶酒为劲牌公司首款互联网高品质白酒,专为线上消费者打造。项目负责人何四文经理称,半壶酒项目耗时2年,经过4轮酒体测试,426名用户的全程参与。半壶酒以用户为中心,是一款根据用户需求而定制的酒。其选用优质原料和原酒,并运用数字提取技术,进行全面质量管理,于今年双十一期间首发,仅供线上销售。

9个项目组分工明确 提供高质量服务

据了解,2015年,劲牌双十一打破传统组织结构体系,推行项目制管理,分项目

组执行,项目组长独立负责。根据业务特点及项目需要成立9个双十一项目组,分别为产品组、视觉组、直营组、分销组、客服组、仓储物流组、传播组、微信商城组、后勤组。

其中客服组人数为40人,售前接待从11月10日8:00开始到11月12日01:00结束,实现40小时不间断接待,全面提升用户售前服务质量。

除此之外,仓储物流组共16人,主要负责审核监控分仓订单、客户异常信息处理、负责已审核完订单检查,从11月11日0:00开始启动审单,确保订单的及时审核。截止到11月12日11时,全部订单审核完毕。

物流网络全面铺开 48小时完成发货

笔者了解到,劲牌今年双十一除了大冶总仓,还有北京、广州、杭州、成都四大分仓同步发货。同时,圆通、韵达、EMS、天天24小时专人揽收。“今年双十一的订单力争在3天内全部完成发货。”劲牌互联网支持部王江经理说道。

据统计,此次仓库发货人数逾70人,主要负责打印、拣货、验货、合包、称重、码垛发货,从11月11日0:00开始不间断发货。截至11月12日24时,双十一订单已全部发出。

同时,今年劲牌首次试行线上订单线下配送,将渠道商纳入双十一配送体系,由线下经销商负责上海、北京、杭州市场的订单同城配送,大大提高订单配送时效。(沈莉)

亚宝药业 为革命老区红安捐赠 105 万元

11月10日,由中国光彩事业促进会、湖北省人民政府共同主办的“中国光彩事业黄冈(红安)老区行”活动在湖北红安县举行。湖北省委副书记、省人大常委会主任李鸿忠,中央统战部副部长、全国工商联党组书记、常务副主席、中国光彩事业促进会会长全哲洵,出席活动并讲话。来自全国各地的500多位民营企业企业家参加了活动。亚宝药业集团公司党委书记许振江代表公司向红安革命老区捐赠105万元。

会议现场,由中央统战部光彩事业促进会组织的全国48家爱心企业进行了捐赠活动,捐赠资金共计1820.5万元,主要用于在红安县建设100所标准化村卫生室,实施“光彩新农村卫生室”公益项目。此次,亚宝药业

捐赠105万元,用于7所标准化村卫生室的

建设。这是继向山西左权革命老区捐资200万元的又一重要爱心举措。

活动期间,企业家们还参观了黄麻起义和鄂豫皖苏区纪念馆、红安七里坪长征街等革命纪念地,观看了革命传统教育片《铁血红安》。

亚宝药业情系贫弱孤残,关注社会民生,热心公益事业,积极参与光彩事业行动,累计捐款捐物价值1亿多元,先后荣获“全国扶贫龙头企业”、“全国助残先进集体”、“山西省十大社会责任突出企业”、“山西省博爱金奖”等称号;董事长任武贤也获得了“中国公益勋章”、“中国公益形象大使”、“光彩事业突出贡献奖”等荣誉称号。(亚轩)

关公坊酒业 举行卓越绩效管理培训

11月9-10日,关公坊酒业在公司二楼会议室召开“卓越绩效管理”专项培训。公司董事长、总经理秦道禄,副总经理张雅琴以及各部门负责人参加了培训,深圳市质量评审专家、全国质量奖评审专家周永清担任本次培训讲师。

培训现场,周永清通过理论与实例相结合、现场问答互动的形式,对卓越绩效评价准则的领导、战略、顾客、测量分析和知识管理、员工、运营、结果等七个方面进行了分析讲解。与会人员纷纷表示,学习了《卓越绩效评价准则》能更好地规范自己的行为,优化企业管理模式,帮助我们更高效地完成自己的工作。

公司董事长、总经理秦道禄强调,卓越绩



卓越绩效管理培训现场

效管理模式是当前国际上广泛认同的企业经营管理标准之一,全体学员要以卓越绩效管理为目标,学习先进的质量管理经验和方法,学以致用指导三峡质量奖申报工作的开展,为转变企业经营管理模式,提高企业综合竞争力全力以赴。(何青林)

5 款锡柴高端发动机 闪耀中国国际内燃机展



2015年11月2日,以“创新驱动、节能减排、绿色制造”为主题的第十四届中国国际内燃机及零部件展览会在北京国家会议中心隆重开幕。一汽锡柴此次携5款发动机新品闪耀北京内燃机展,集中展示了锡柴在满足更高排放标准上的非凡实力。

本次展会主要以发电机组和车用柴油机组为主,汇集了来自中国、美国、德国等十几个国家和地区近200家内燃机和零部件企业集中参展。此次锡柴展出的五款发动机产品,从康威系列到奥威系列机型均达到了国四以上排放标准,部分机型达到了欧六排放标准。其中,恒威4DL2Z国四柴油发动机、恒威6SF国五天然气发动机、康威4DW国五柴油发动机、奥威6DM2国五柴油发动机、奥威6DL3欧六柴油发动机,以其领先的科技优势,更高的排放技术,受到了各界人士一致好评。

尤其是锡柴奥威6DL3欧六柴油发动机更是以高端的品质、精致的外观,吸引了众多观展者驻足观看和咨询,成为展会上的一大亮点。这款发动机集成模块设计,具有冷却好,易维护,采用2000bar高压共轨系统,喷射压力更大,雾化效果更好。全新设计四气门气缸盖,机体、曲轴、连杆、活塞、轴瓦等零部件全面强化,缸内爆发压力提升20%,确

保发动机欧六阶段油耗在国内同排量发动机中保持最低。先进的后处理系统,能够实现接近零排放的超低排放,并且最大程度地继承了奥威发动机配套适应性,配件通用性高,使用成本低,技术相当成熟。同时,锡柴欧六发动机在发动机前端有个节气门,通过节气门开关闭可以提高颗粒捕捉后处理系统DPF温度。

此外,与同类产品相比,锡柴发动机有着“高可靠性、动力强劲、低油耗、低排放”等众多优点。其中,锡柴康威4DW国五系列柴油发动机采用高压共轨+EGR+DPF的技术方式达到了国五排放标准,同时发动机缸体模型进行有限元分析,确保整体可靠性,使用新型材质提高发动机磨合性能。锡柴恒威6SF国五系列天然气发动机则使用了整体铸造火花塞缸套,彻底解决了缸盖渗透冷却液的问题,专用的气门、气门座圈等等提高了气体机的可靠性,大幅降低了漏气的可能性。

“创新驱动、节能减排、绿色制造”。经过多年的努力,锡柴以智能服务+更高排放技术+绿色制造已在内燃机行业中树立起了高端品牌形象,锡柴本次盛会中的精彩亮相,无疑对今后产品的市场开拓和未来发展有着更深远的影响。(陈燕)

网络鞋店 Zappos 的管理制度:取消所有管理者



网络鞋店 Zappos 的办公地点位于拉斯维加斯的一个拖车公园里,办公室当然也设在拖车里,工作的地方满是毛绒动物、玩具,墙上到处是壁画。在这里,每一个新入职的员工都要先去呼叫中心至少工作一周(当然,呼叫中心的名字也很特别,叫“消费者忠诚团队”)。接受培训之后,如果你不想接受这份工作,马上就能无条件得到3000美元。

这家公司的企业文化很怪,公司高管的头衔是“猴子”,反而助理被叫做“忍者”。大约3年前,公司创始人,台湾裔美国人谢家华(Tony Hsieh)又引入了一种新的管理制度——Holacracy,它的核心是取消所有的管理者,根据每个人的天赋和创造力自由组建小组。和传统管理制度中,每个人都有明确的角色不同,Holacracy 是根据具体的工作来定义角色,每个人都可以以自身情况参与多个角色,而且这个角色是快速迭代的。

在这家公司,每个人脸上都洋溢着热情的笑容,第一次去的人甚至会因为不可思议而觉得有点毛骨悚然,但很快就会习惯这种温暖的气氛。

“紧迫感驱动一切。”这个制度听起来简单而美好,而且 Zap-

pos 不是一家小的创业公司,它有1500名员工,年营业额超过10亿美元。Zappos 首创的365天免费退货和延期付款策略被奉为经典。

“还招人吗?”即使知道这家公司远在大洋彼岸,你还是忍不住这样调侃一下对吗?先别着急,New Public 网站的 Roger D. Hodge 花了好几天的时间帮你实地体验了一下这个乌托邦,或许他的描述能让你冷静不少。在 Holacracy 被宣布的时候,有14%的人选择了离职,离职得到的补偿很公道:3个月的工资或者按工作年限折算,每一年折算为一个月。

离职的人中,一个很重要的原因就是他们时刻面临着薪酬降低的危险。一位叫 Kirby 的中层管理人员厌倦了和其他部门的领导明争暗斗的日子,他觉得自我组织的团队能带来幸福感,所以他加入了 Zappos。

但是,很快,他就发现,薪酬是个大问题。当一项工作完成以后,所有人就要投入另一项工作(当然,每个人都同时身兼很多工作),随之角色就要重新分配。即使曾经身为领导,在角色改变时也将面临薪酬的降低。Kirby 有一个大家庭,他坦言,如果新年之后他的薪酬明显降低,他肯定会选择离开。

Holacracy 的理念是人是可以自我驱动的,而传统的管理制度充满官僚气息,呆板而难以变通。所以,Holacracy 中人没有固定的工作职责,而是被分为不同的角色,每个觉得都隶属于一个圈子,各个圈子互相重叠交错,圈子不是被“经理”主导,而是由首席联络人(lead link)主导。

也有人喜欢这样的制度。UX 设计师 Coy 就是,他觉得这种自我驱动的团队很有

帮助,他也一针见血地指出,管理人员不喜欢 Holacracy 的原因是,“其他人在寻求合作,而他们在寻求稳定”,对于靠工资生活的人来说,时刻变动的生活是很可怕的。

这样的制度带来的另一个后果是,有时候责任很难划分。一位叫 Murch 的员工告诉记者,6月的时候,“所有人都会做事了”,在有老板的预算的情况下,大家按部就班做得很好,但是“现在没有人知道预算是多少,也没有人做决定,因为大家不知道自己是不是有权力去做。”

到9月的时候,情况终于有所好转,“至少大家知道做什么了。”但是谈到报酬的时候,Murch 却显得很沮丧。因为在一个自我组织的团队里,薪酬也是由大家一起决定的。Zappos 甚至设置了一套制度:依靠徽章以及内部货币“人民分数”(People Points)来衡量薪资。员工们可以通过参加各种活动获得各种各样的徽章,甚至有“着西装徽章”。这些徽章都是由员工自己、首席联络人或者谢家华本人制定的。

每一名员工都需要积极参加活动来赢得徽章和分数,Murch 想要忽略分数,但他知道这不可能,因为他想要任何涨薪的机会都需要这些。

在传统的公司制度里,员工涨薪是由人力资源部门来评估的,但在这里不是,如果想涨薪,你需要自己评估自己的价值,写出涨薪幅度并罗列自己匹配这份薪资的徽章。然后,涨薪还要得到“人民”和首席联络官的支持。谁总会是首席联络官呢?当然是谢家华本人。

Murch 形容 Zappos 招聘的原则是“hire slow and fire fast”,任何被认为有损公司文化的人会被快速清除。(蒋鸿昌)

羚锐培训中心揭牌暨首期管理干部培训班开班仪式举行

委副书记吴希振出席了开班仪式,开班仪式由公司副总经理夏辉主持。仪式上,新县人大常委会主任彭广益和羚锐集团董事长熊维政为羚锐培训中心揭牌, 党委副书记吴希振致辞并介绍了培训中心筹建等情况。羚锐集团各相关公司高管,参训学员等共60余人参加了此次培训班。

仪式结束后开展了首期培训,本次培训班为期五天,培训形式以外训与内训相结合。来自北京解放军总医院医学心理科的姜荣环主任讲授了《情绪管理》,北京天元鸿鼎管理咨询公司的卢宸彤、钱俊老师分别讲授《中层管理技能提升》、《商务礼仪》课程。培训讲师以丰富的经验、渊博的学识、灵活的教学方式引导学员积极参与,互动频繁,课程气氛异常活跃。

培训过程中,各小组踊跃参与现场模拟和互动,表现出极强的团队协作精神和集体荣誉感。同时,人力资源部还邀请了公司部分高管担任本次培训讲师,将自己在长期工作中积累的管理经验和智慧给学员进行了分享。

此次培训,还邀请到集团熊维政董事长为培训班授课,熊董事长作主题为《宏伟蓝图鼓人心,创新实干促发展》的报告。熊董事长在报告会上就党的十八届五中全会精神为中层管理人员作了深入解读,并结合企业当前工作和未来发展,就深入贯彻学习十八届五中全会精神及下一步工作进行了安排部署。熊董事长在报告中指出,国家出台政策促进中医药、民族医药的发展,这对于中医药企业来说是重大政策利好;同时,随着中国老

龄化和人民生活水平的提高,人民群众对健康服务、健康保健食品、健康医疗的需求将会更大,因此,羚锐必须抢抓机遇,顺应时势,积极布局医药大健康产业,立足医药工业,发展山茶油加工、中药材种植、淮南猪养殖等大健康产业,构建关联度高、互补性强、产业结构合理的经营格局,以产业辐射拉动当地相关行业发展,助推老区信阳乃至河南省区域经济社会快速发展。

参加培训的学员表示,此次培训班不仅形式新颖、内容丰富、适用性强,培训组织工作也比较专业系统,改变了以往对培训的认识,希望公司以多组织类似形式的培训活动。

近年来,羚锐制药产品市场占有率不断攀升,各经营指标均保持了20%以上的快速

增长,呈现出持续健康的良好发展势头。企业在快速发展的同时,也对公司管理人员提出了更高的要求。为进一步提升公司管理人员的沟通协调、执行力及综合管理能力,满足公司发展需要,人力资源部一直致力于探索外部引进、内部提升的人才发展思路。羚锐培训中心的挂牌成立,正是旨在通过举办一系列培训班,加强企业员工的培训工作,打造一个更加专业的培训平台,通过内部培养锤炼一支更加优秀的管理干部团队和员工队伍,为公司未来发展提供雄厚的人力资本支撑。同时,也希望大别山区其它企事业单位能借助羚锐培训中心这一平台开展职工培训,提升大别山区整体培训水平,为老区发展输送更多优秀人才!(汤兴 赵燕)



羚锐培训中心揭牌暨首期管理干部培训班开班仪式