



●公司董事长、总经理秦道禄宣读完成任务保证书

# 关公坊:英雄把酒唱大风

今年是全面深化改革的关键之年,关公坊酒业抢抓机遇,攻坚克难,凝心聚力,决胜2015,为“十三五”开局铺路奠基。

## 锁定目标,勇往直前

11月6日,在稻花香集团召开的“决胜2015”动员大会上,关公坊酒业公司董事长、总经理秦道禄带领关公坊团队,上台提交完成任务保证书,为全面完成各项任务庄严宣誓,充分彰显了关公坊人决胜目标的恢弘气势。

为冲刺年度任务目标,关公坊酒业组织各分公司召开市场研讨会,结合各市场情况,制定科学合理的专项营销政策,落实任务分解,将奋斗目标细分至每一个分公司,每个营销人员手中,化压力为动力,强化实际执行力考核,为实现全年总体目标全力以赴。

目前,关公坊核心市场产品促销活动如火如荼开展,市场销售氛围浓厚。武汉市场在商超、酒店等渠道开展产品促销,精制红运、精品等产品的市场份额和产品动销率不断提高;武汉周边市场进一步拓宽销售渠道,对陆年、精品、9号等产品实施搭赠活动,消费者关注度和购买率

稳步提升;宜昌市场加大宴席定制酒的宣传力度,为消费者提供咨询、定制、提货、售后一条龙服务,拉近产品与消费者之间的距离,定制酒宴席市场份额显著提高。

关公坊酒业各市场人员提振士气,全面投入到实现全年目标中,推新品、做促销,落实各项活动政策,建立了持续稳健的产品营销链。

## 创新发展,筑牢基石

面对经济下行及白酒行业深度调整的双重压力,关公坊酒业主动适应新常态,抢抓战略转型关键期,开展管理创新、服务创新及技术创新,以创新促进企业发展,以创新塑造品牌形象,铸就关公坊逆势发展的坚实后盾。

今年以来,关公坊大力开展人才队伍建设,改革企业内部管理,推进事业合伙人新机制,为企业持续稳步发展提供了制度和管理保障。为提高员工岗位技能和职业素养,建设一支素质高、创新能力强的员工队伍,关公坊组织开展了多项技能培训和技能竞赛活动,在企业内部形成了“赶、学、比、超”的学习环境,为企业培养管理人才、技术精英、岗位能手创造了有



●军令如山 豪迈宣誓



●维护品牌坚守创新稳健发展



●精心陈列 精耕市场

利条件。同时,关公坊大力推进岗位奖惩机制,鼓励员工积极争做岗位能手,激发员工工作热情,营造了全员奋战、全员冲刺的良好氛围。

在开展企业管理创新的同时,关公坊精耕市场网络基础,完善市场网络布局,推进产品升级,优化市场产品结构,完善售后服务,以市场为核心,强化消费者主导地位,针对大众宴席消费市场开展个性化定制服务,创新服务理念,提升消费质量。

关公坊酒业公司一直以来高度重视企业技术创新,在引进国内外先进设备的

同时,根据企业生产所需,不断改进生产设备,改良生产技术,企业技术创新及运用成效显著,在提高企业生产效率和促进企业发展模式转变等方面作出了突出贡献,企业核心竞争力显著提高。

## 同心协力,决战决胜

**武汉市场经销商祖吉祥:**武汉是关公坊酒业的核心理市场,我们有信心有决心、有恒心,和关公坊一起为实现全年任务目标奋力拼搏。作为市场经销商,我们也将积极配合公司的各项活动政策,促进市场健康发展。

**京山市场经销商李传茂:**作为关公坊酒业公司十几年的老经销商,我将和关公坊酒业公司一起,为实现全年任务目标奋力前行,通过与业务员一起跑市场、做促销,共同提升关公坊的品牌影响力,为企业转型发展贡献自己的力量。

**武汉市场分公司经理邓方杰:**在2015年的最后两个月,我将带领武汉营销团队迎难而上、攻坚克难,进一步扩大精制红运、精品等在武汉市场的品牌度和知名度,力争超额完成11、12月份的营销目标,为关公坊完成全年目标增添强大助力。

**武汉市场业务员吴火龙:**任务紧时间重,我们将严格按照公司的要求,全力完成市场任务,勤宣传、多走访,不断提高服务质量,让客户买得放心、喝得安心。

**武汉周边市场主管邓烈强:**每一份成功都源自于不懈的努力,我们将以市场发展为核心,不断创新营销策略,加速武汉周边市场9号等新产品的市场覆盖率,助力公司“十二五”圆满收官。

**生产部二车间金海燕:**作为生产一线的普通员工,我将不断提升自身的专业技能,提高自己的工作效率,在工作中时刻高标准严格要求自己,确保每一瓶酒的质量,严把产品质量关,为公司实现全年目标添砖加瓦。

# 海尔商业模式大变革:搭建“共创共赢生态圈”

截至2015年7月,海尔共建立起21个平台,形成了183个小微生态圈,77%的小微年销售额过亿,而每个小微团队的核心成员只有7到8个。

什么是支撑海尔帝国近十年来长盛不衰的核心动力,张瑞敏给出的答案是一——“人单合一”的商业模式。自从2005年9月20日海尔创立“人单一双赢”商业模式以来,已经整整十年的时间。2015年9月19日,董事局主席张瑞敏正式宣布,海尔“人单合一”的商业模式已进入2.0时代——“共创共赢生态圈”将支撑未来海尔的发展。

在张瑞敏看来,人就是员工、企业,单即是订单、用户,“人单合一”在1.0时代要

求企业与市场紧密结合,将企业设计、生产的产品推销出去。可事实上,大多数企业与市场却被中间环节层层阻隔。互联网时代下,张瑞敏将“人单合一”2.0版本设计成企业为用户共同建立一个“生态圈”,用户参与产品设计、创意、研发,企业为用户进行定制化生产,从而实现共创共赢。

例如,“雷神游戏本”就是在采集众多玩家创意后研发的一个产品。海尔小微公司先行搭建起网络社区,在3万多条笔记本用户意见中寻找找到游戏玩家的细分需求,在与用户交互中逐渐形成了粉丝团。针对不断提出的对显示屏、CPU等硬件的高要求和外观设计的个性化需求,海尔最

终研发出雷神“游戏本”。产品在网销售时,1秒钟就售出了500台,20分钟内3000台笔记本就被抢购一空。

“这款产品不仅是性价比高,最关键的是切中了用户的‘痛点’,拿出了游戏爱好者迫切想要的产品。”运营“雷神游戏本”的负责人如是说道。

目前海尔已有免清洗洗衣机、无油压缩机冰箱等众多产品在用户的创意下生成,然后交付互联工厂进行定制化生产。

为了实现商业模式的创新、迭代,张瑞敏在海尔内部进行了一系列痛苦的革命。他拆散了亲手搭建起来的企业组织架构,传统企业普遍应用的层级制架构已在

海尔完全消失,取而代之的是平台、微商和创客三种新型组织。

如今,海尔已经从一家制造型企业脱胎为真正意义上的开放创业平台。截至2015年7月,海尔共建立起21个平台,形成了183个小微生态圈,77%的小微年销售额过亿,而每个小微团队的核心成员只有七到八个。

“在商业模式的自我颠覆、自我创新过程中,海尔在全球都没有可以学习的范本。”不过,张瑞敏坚信,海尔自我颠覆后所形成的“共创共赢生态圈”的全新商业模式能够为这个全球最大的家电巨头带来新的活力和动力。(种昂)

# 他是无数商业大佬心中的老大哥,又是一位仍在创业路上的行者——

## 柳传志的三次新生:在惶恐中领跑31年

联想控股股份有限公司董事长兼执行董事、联想集团创始人柳传志做客新华网,讲述老创客的新生与心声,阐释如何“做一个创业的行者”。

创业31年,他左手缔造了全球PC之王联想集团,右手打造了中国最大的投资集团之一联想控股,披荆斩棘,一路风雨。回溯31年企业家生涯,这位“老创客”二次创业、两获“新生”的印记清晰可见。

### 40岁的“新生”:从碌碌无为的生活中跳出来

31年前,原本日日清闲如水,自感心里“憋屈”的柳传志抓住改革开放的时机下了海,获得了第一次“新生”——北京计算机新技术发展公司“诞生”在中国科学院一间20平米的小平房里。

“我确实是不甘心,我也非常想实现自己的人生价值,看看到底我能做什么。”彼时,柳传志40岁,放在今天“90后”甚至“95后”创客大队伍中,只能算“老人”一个,但在当时,他却只是“创业小白”一枚。

虽然背靠中科院计算所这棵大树,柳传志仍然像无头苍蝇一样,连创业的方向都找不到。今天,面对满屋的听众,柳传志苦笑着用“两眼一抹黑”来形容自己当初的情形,“中国以前是没有企业的,到底什么是企业?企业应该怎么办?应该怎么走?没有任何东西可参考。感觉到周围完全是黑漆漆的一片,完全要靠自己去伸手去摸。”

财经作家吴晓波曾在书中再现了柳传志最初创业的模样:“先是在计算所的大门旁边摆摊兜售电子表和旱冰鞋,然后又批发出运动裤和电冰箱。甚至还栽入过骗局,计算所拨给他的20万开办费最后被骗到只剩下6万元。”

柳传志摸索过程中不断碰壁,但并没有被打倒。一年后,依靠中科院交给他们的IBM计算机验收、维修和培训业务,柳传志总算总结实实在在地收获了他创业史上的“第一桶金”。

后来,柳传志说服了当时中科院著名的计算机专家倪光南加盟,并凭借着倪光南研发的“联想式汉字系统”找对了创业的方向。更重要的是,他还意外收获了“联想”这个今天享誉全球的名字。

而柳传志自己,也从前几十年的碌碌无为的生活中跳出,走到了一条对他来说无比正确的道路上。

### 56岁的“再生”:二次创业,未雨绸缪走新路

2000年左右,柳传志带领的联想在个人电脑和IT行业里终于占有一席之地。当时联想自主品牌电脑已经从国内外众多品牌中突围,销售额达到200万台左右,市场占有率维持在30%左右。

在当时众人眼中,“200万台”和“30%”这两个数字说明了联想正处在一个好时候,而柳传志也成为了一名为人敬重的企业家。本该是舒服享受成果的时候,他却敏

锐地嗅到了危机的味道。

为了应对企业发展的不确定性,必须提前做好布置。柳传志笃信四个字——未雨绸缪,这是他一直沿用的做事方法。

“我信奉的不是船到桥头自然直,而是拐大弯。吃着碗里的饭的时候想着把饭吃好了,同时要积极考虑锅里的饭的问题。”

从1998年、1999年开始考虑的“多元化”导向终于在2001年初落实了。柳传志大刀阔斧,将联想一分为二——郭为掌控联想神州数码,专营国外产品品牌代理业务和软件业务;杨元庆负责联想电脑业务。而柳传志本人,则从联想集团CEO的位置上退下,并交由杨元庆接任。

当大家都猜测老柳是否从此就“大隐隐于江湖,不问世事”的时候,他出人意料地,以56岁的“高龄”重新捡起了“创客”的身份。

“我下决心走一条自己的路。”柳传志要在熟悉IT行业外,开拓新的商业版图。

在接下来的时间里,联想控股先后进军金融服务、现代服务、农业与食品、房地产以及化工与能源材料等行业,还做起了财务投资业务,并以天使投资、风险投资和私募股权投资等方式覆盖到了企业成长的所有阶段。

通过弘毅投资、君联资本、联想之星,柳传志和联想控股孵化出一批批创业项目,帮扶了许多刚刚上路的创业者。这其中,许多企业完成美丽的“蜕变”,成长为行



### 业中的“领头羊”。

### 71岁的心声:依然有生命力,还需继续学习

今年,柳传志71岁,并再次现身港交所,为联想控股整体上市敲钟鸣锣。几天后,在上市庆典上,他面带笑容和自豪,说出一句藏在心中长达31年的心声——“今天看来,联想的创业者们是成功的。”

是什么造就了今日的柳传志?答案或在“学习”二字。

复盘——一种围棋学习方法,指的是在下完一盘棋之后,要重新摆一遍,看看哪里下得好,哪里下得不好,对下得好和不好的,都要进行分析和推演。

柳传志将“复盘”作为自己学习和提高的方法论。“大到战略制定和实施,小到具体问题的解决,无论结果是失败或是成功,都要把自己重新摆回到项目开始之时,重新演练一遍,重新审视原来的目标和当时

## 吴国军:打造鹿业循环产业链

●高彦庆

鹿,是一种乖巧、有灵性的动物,鹿,浑身是宝。做鹿产品,弘扬鹿文化,那是一件高端、有内涵的事,由此萌生了记者采访的意图。几次联系之下,记者采访到了内蒙古林源鹿业有限公司董事长吴国军。

他说,赤峰市巴林左旗林源鹿业有限责任公司是专业从事东北马鹿繁育驯养、鹿产品精深研究开发、生产和销售于一体的产业化龙头企业,公司下设马鹿繁育基地、马鹿驯养基地、生物有机肥生产基地、鹿产品科研中心、鹿产品加工厂、鹿产品销售中心、生态饲料基地、林源鹿业旅游度假村等分支机构。公司马鹿驯养基地——石棚沟鹿场利用得天独厚的森林草原自然条件,采用被专家鉴定为“居国际领先水平”的开放式天然放牧技术,现驯养马鹿2800多头,年产优质鹿茸1800多公斤。其鹿茸粗大、肥嫩、含血充分、营养及药理成份丰富,深受国内外客商青睐,产品远销日本、韩国等东南亚国家和地区,并成为马鹿茸出口南韩的主要基地,同时也为本企业鹿产品的精深开发生产提供了优质的原料资源。

马鹿繁育基地自上世纪80年代以来,陆续从新疆引进特种马鹿对东北马鹿进行专业化科学改良,改良后的马鹿具有摄食广泛,易于饲养,抗病力强、体格健壮、产茸量高等特点,现已形成一套选种、改良、繁育、饲养完整的科学方法体系,其种鹿也先后被引进到山东、辽宁、黑龙江及内蒙古的其他地区。

“营养、健康”是公司的经营理念,基于此公司现已开发生产鹿茸胶囊、鹿酒、鹿副产品三大系列二十多个品种的产品,其主导产品久阳鹿鞭酒、鹿茸血酒、巴林鹿王酒、鹿茸干红葡萄酒、林源鹿肉、鹿肉水饺等产品直销北京、大连、沈阳、石家庄、唐山、秦皇岛、呼和浩特、赤峰等大中城市,深受广大消费者的欢迎。

发展是第一要务,不在创新中发展,就会被市场淘汰,公司加大研发力度,与中国特产研究所、东北林业大学合作研发出鹿系列营养产品,与内蒙古农业大学农学院合作研发出有机生物肥料与微生物肥料两大系列。与沈阳军区军垦高新技术实验基地合作研发出五大系列营养型白酒,根据企业不断发展,与内蒙古农业大学、沈阳生物研究所建立“产学研”战略联盟,为企业的发展奠定了坚实的基础。

实施循环发展,建立产业链。公司采取公司+基地+养殖户的经营模式,马鹿养殖基地生产出来的鹿茸到久阳神酒厂,生产出久阳神鹿酒、鹿茸养生酒系列。鹿副产品加工成有机鹿产品肉干、肉串等。仔鹿分散给养殖户养殖,养殖的废弃物生产有机肥料,有机肥料还田养殖基地,这样保证了鹿饲料安全、营养。公司回收养殖户的马鹿到养殖基地,进行产品分割,达成有机循环。使公司实现了科学性和可持续发展。

林源鹿业公司现已被中国农业科学院特产研究所确定为全国马鹿繁育及鹿产品精深开发科技示范基地。届时,林源鹿业公司将会利用科学手段将效果奇特、奥妙无穷的鹿产品广泛推广,运用于人类医疗保健事业。

# 他是无数商业大佬心中的老大哥,又是一位仍在创业路上的行者——

## 柳传志的三次新生:在惶恐中领跑31年

联想控股股份有限公司董事长兼执行董事、联想集团创始人柳传志做客新华网,讲述老创客的新生与心声,阐释如何“做一个创业的行者”。

创业31年,他左手缔造了全球PC之王联想集团,右手打造了中国最大的投资集团之一联想控股,披荆斩棘,一路风雨。回溯31年企业家生涯,这位“老创客”二次创业、两获“新生”的印记清晰可见。

### 40岁的“新生”:从碌碌无为的生活中跳出来

31年前,原本日日清闲如水,自感心里“憋屈”的柳传志抓住改革开放的时机下了海,获得了第一次“新生”——北京计算机新技术发展公司“诞生”在中国科学院一间20平米的小平房里。

“我确实是不甘心,我也非常想实现自己的人生价值,看看到底我能做什么。”彼时,柳传志40岁,放在今天“90后”甚至“95后”创客大队伍中,只能算“老人”一个,但在当时,他却只是“创业小白”一枚。

虽然背靠中科院计算所这棵大树,柳传志仍然像无头苍蝇一样,连创业的方向都找不到。今天,面对满屋的听众,柳传志苦笑着用“两眼一抹黑”来形容自己当初的情形,“中国以前是没有企业的,到底什么是企业?企业应该怎么办?应该怎么走?没有任何东西可参考。感觉到周围完全是黑漆漆的一片,完全要靠自己去伸手去摸。”