

李泽众：用情义卖好酒

■ 胡桂丹 黄梦诗

一身时尚、整洁的衬衫加西装，一双擦得锃亮的皮鞋，配合着一张阳光的笑脸，李泽众就这样出现在笔者面前。从宜昌到当阳半个多小时的车程，一路上李泽众都在讲述自己这些年，在关公坊从蕲春市场到当阳市场的经历。高速路两旁争先开放的油菜花，也像在为李泽众这骄人的成绩高兴欢呼。

困难再多 用心就能卖好酒

在仓库装完货，笔者跟随李泽众来到了今天要拜访的第一家，位于一个物流集散中心旁边的小超市。“你别看这家超市门面小，来这买东西的顾客可是来自五湖四海的司机，我们的酒也是通过他们销往了全国各地，他们可是我们最宝贵的顾客。”李泽众大概看出了笔者的疑惑，在一旁解释道。

“刚念叨着说义字酒卖完了让你赶紧补点货就看到你的车了，跟装了雷达似的，来得太及时了。”一位中年妇女笑着说。“这是我们公司的领导，过来检查我的工作，您有什么意见可以给她说。”李泽众打趣地说道。“我有什么意见，意见就是以多给我送点促销品，价格给我多优惠一些。”老板娘也是个爽快人，笑盈盈地给我们准备茶水。

笔者仔细打量着货架上的产品，新品忠字酒、义字酒、勇字酒，老产品精制、精品、新精品等什么的应有尽有，种类齐全。老板娘一边擦着柜台，一边对我说：“你们回去要好好批评一下你们的这位业务员……”听到这里，笔者有些吃惊，“你们这个业务员太敬业了，每次挽留他吃个饭，他都是找各种理由推托。”听到这里，笔者又是一惊，能与客户关系处理得如此融洽，真是令人刮目相看。



●李泽众详细讲解产品

“困难多算什么，只要你肯用心。”李泽众自信地说，“其实我们的产品也是靠着这些超市、商店的老板推销出去的，他们就是我们的活招牌，只有认可了你，才会认可你背后的品牌。我觉得我做市场的优势在于首先我跑的勤快，你看像今天看到的这种小店面，我每天可以跑上十几家。再者就是，你要随时思考客户的真正需求。最后一点也是最重要的一点，那就是要用心。只有让客户真正感受到你的真心，你的产品才能卖得好。”李泽众一只手握握着方向盘，一只手拿起早上没来得及吃完的馒头。

市场在变 不变的是奋斗的心

在关公坊六七年的时间里，李泽众因个人原因已辗转三个市场，虽说市场在变动，却改变不了自己奋斗的心。

“对于不同的市场，适应地方是其次的，

因为变化再大，也赶不上我当年转行的时候，只要观念转变过来了，其他的都好说。”李泽众说。笔者翻阅李泽众的入职申请表才得知，大学学习经济管理的他，曾在万富超市做过一段时间的主管，因为不安于平淡，辞去了之前工作后，毅然做起了市场业务员。来到关公坊后，角色完全颠倒了，李泽众没有给自己太多调整的时间。跟着经验丰富的老员工跑市场、推业务、扩网络，同一批进来的同事还在为完成任务苦恼时，他已经开始赶超老员工。

销售是一个技术活，当市场低迷的时候拼的是毅力和勇气，而当市场正红火的时候，那就要讲究策略了。正当在大家积极投身流通渠道营销的时候，李泽众开始向农村宴席市场发展。他在当阳多方打听，找到了当地一位远近闻名的农村宴席厨师，想要通过厨师的影响将关公坊的产品更多地出现在宴席上。可这看似简单的事情，做起来却并不容易，李泽众曾多次登门拜访厨师，厨师大概是被他的诚意感动，同意了他的想法。采访当

稻花香集团荣膺宜昌市“书香企业”

4月23日，2016年宜昌市全民读书月启动仪式暨评先争优表彰大会在宜昌市图书馆举行，会议表彰了一批在2015年度宜昌市全民阅读活动中涌现出的先进集体和个人，稻花香集团荣膺宜昌市“书香企业”称号。

当天，宜昌市委宣传部、市全民阅读活动领导小组办公室和市文化新闻出版广电局在市图书馆正式启动“全民读书月”系列活动，掀起深化全民阅读、打造读书之城的热潮。

一直以来，稻花香集团始终坚持打造学习型、创新型企业，注重科技引领、创新驱动，建立了组织机构健全、制度规章严密、阵地建设完善、主题活动突出、学习成果显著的学习型组织模式，为企业创新发展提供了强有力的智力支持和动力源泉。

为深入推进学习型、创新型企业建设，稻花香集团通过党委带头、党组织辐射，建立健全学习保障机制，集团斥巨资建立了稻花香



●2016年宜昌市全民读书月启动仪式暨评先争优表彰大会

商学院和藏书达25300余册的职工书屋，以及包括稻花香文化广场、大礼堂、综合运动馆等在内的文化体育硬件设施，为培养企业精英、传播企业文化、提高全员素质创造良好条

件。

集团持续开展年度主题学习教育活动，先后举行“双思（思源添活动、思进添动力）”、“知我、爱我、兴我”稻花香、“双恩（知恩、感

恩）”、“双增（增产节能、增收节支）”等系列活动，并进行优秀员工巡回演讲、稻花香精神文化知识竞赛以及各种丰富多彩的文艺活动，推动企业文化和全员阅读的普及和渗透，建立了全员共同的文化愿景，促进学习型、创新型企业建设上升到一个新高度。

在这种“管理者带头学习、人人主动学习、全员终身学习”的良好氛围中，稻花香人才建设、技术创新、文化建设、市场营销、综合经济实力等方面均呈突飞猛进之势。集团首创多项白酒生产关键技术、跻身全国白酒前三强、成为全国文明单位、进入中国企业500强。

稻花香集团相关负责人表示，新形势下，集团将创新发展，持续打造学习型、创新型企业，进一步增强企业内生动力，为弘扬民族精神文化，实现文化强企、打造读书之城、助力文化强省、共筑中国梦而不懈努力，不断创造新辉煌、实现新作为、做出新贡献。（张丽）

会后，县商务局做到参与有方案，活动有措施，创建有成果。一是发展会员。经过宣传发动，该局在商务系统发展会员25人，并填表申报、建档立卡。二是开展诗教。采取自学和专家授课相结合的方式，有声有色地开展诗教活动，提高会员的创作水平。三是拓展创作。要求每位会员每周创作1首诗词，弘扬正能量，赞颂真善美，讴歌新涟水。4月27日下午，县政协召开紧急会议，要求有关单位参与撰写“献给百岁老人的一百首诗”，庆祝健康涟水建设大会的召开。该局诗词协会立即派员冒雨参会并赶写2首赞诗，刊载在4月28日《涟水日报》特刊上。截至4月下旬，今年该局诗词协会会员共创作诗词60多首，已被《涟水日报》“五岛”副刊等媒体采用26首，从而为创建“中华诗词之乡”增光添彩。（梁超 徐天鹏 陈裕）

又讯 涟水县创建“中华诗词之乡”推进

红豆股份携手北服 演绎华服时尚风潮 红豆男装今年将推出秋冬华服系列

4月16日，红豆股份与北服校企战略合作签约仪式在无锡举行。记者获悉，此次校企强强联手，将在服装人才的培养与培训，服装产品的设计与开发，服装技术开发等方面展开全面深入合作，依托北服深厚的服装设计研发能力，红豆男装将在2016年推出秋冬华服系列，演绎华服时尚风潮。

随着中国实力的增强，中国优秀传统文化的魅力日益凸显。在中国服饰文化中，一是中山服，二是中国旗袍，这是现代华服的代表作品，曾经引领一个时代的时尚风潮，不仅让国人为之倾倒，也让世界为之赞叹。今天，我们的服饰文化迎来了新的春天，中国发展正在践行五大发展理念中深度变革，今天的中国服饰文化必然是民族性与世界性的对接，是民族服饰文化与现代服饰文化的融合。在此基础上，打造出具有中国个性特色、独特中国魅力的服饰文化，这是时代的责任担当。

红豆集团是中国服饰文化传承创新的践行者和弄潮儿。红豆男装联手北服将于2016年秋冬推出的华服系列，将会给中国服饰文化注入一股“华服时尚风”，为消费者带来与众不同的着装体验。红豆男装汲取现代时尚元素，传承中国优秀传统文化，打造让国人自豪的当代中国服饰文化新潮。据红豆男装相关负责人透露，红豆男装华服具有高端定制感、细节设计感，款式具有独特的风采、鲜明的个性和精湛的工艺，彰显了中华民族博大深邃的服饰文化，传递着中国男人的自信与气质。这是对传统华服的传承创新，更是为现代男装华服打造的崭新标杆。

红豆男装华服是从中华服饰文化深处走来的美丽使者，让人感到一种创新精神气息扑面而来。从这个“使者”身上，你能够感悟中华服饰文化的底蕴和华服的时尚魅力，感悟红豆的“诚信、感恩、创新、卓越”核心价值观，是为中国男人量身打造的一张“文化名片”。有人说，服装就是建筑，的确，服装是建筑人的精神，人的气质的重要元素，中国男人穿红豆男装华服，可穿出中国男人时尚味。

穿过红豆男装的人都有这样的体会，有一种超过产品本身的文化体验。红豆男装的品牌文化深入人心，正悄然成为一种中国主流生活方式的时尚代言人。现在，红豆男装将要推出华服系列，是百尺竿头更进一步。一是企业创新精神的更进一层，这种创新精神就是不断追求传统与时代融合的创新精神，就是不断追求企业产品卓越的创新精神，这是红豆的精神内核，也是红豆服饰文化的魅力内涵。二是服饰文化创新的更进一层。服饰文化只有不断在继承中创新，与时俱进，才能引领时尚。红豆敢于勇于在服饰领域传承创新，走在了时尚的前沿。三是中国男装服饰文化的更进一层，中国男装服饰文化在运用中国传统文化元素的基础上，推陈出新，借鉴现代时尚元素，打造新时代的华服风采。中国男人穿红豆男装华服，更显中华好男儿时尚潇洒风采。

长期以来，中国的女装服饰文化五彩斑斓，让人目不暇接，但是，男装服饰文化依然没有真正形成中国个性、中国风采，这是一片急需开垦的领域。2016年初春，着力打造中国第一男装文化品牌的红豆男装，率先重磅登陆全国各大高铁沿线站点，打造了红豆男装的温暖春运路，让人一路春天，一路阳光灿烂；红豆男装2016年秋冬推出华服系列，与春天遥相呼应，将给我们带来民族服饰文化情怀的温暖。（红轩）

张家港联合铜业 扎实做好防汛防汛工作

随着雨季来临，张家港联合铜业公司为确保汛期生产经营稳定有序，牢固树立“防大汛、抗大涝”的思想意识，多措并举强化雨季防汛防汛工作，切实做到汛期万无一失。

全面落实防汛防汛责任。该公司强化组织领导，层层落实责任，成立防汛防汛指挥部，由公司党政主要领导担任总指挥，组建防汛防汛领导小组及应急小分队，做到随时待命，做到宣传到位、工作到位、责任到位、措施到位。

强化安全检查。该公司抓住重点部位、重要岗位、关键设施，开展汛期安全检查，仔细深入地全面排查，尤其加强对供电系统、柴油发电机、防排水系统、避雷、监控、避险、通讯等设施 and 现场照明进行拉网式排查，对检查出的隐患和问题，落实整改责任，及时进行整改，做到生产系统完善，设备设施有效，现场管理到位，实现安全渡汛。

加强物资储备，做好应急保障。在汛期安全督查中，该公司强化对防汛应急物资的日常检查，对于物资储备不足的及时购置配发。同时加强防汛工具、车辆、通信设施等管理，强化发电机、抽水泵等设备的维护保养，做到有备无患。

开展应急演练，全力确保安全度汛。该公司密切关注雨情、汛情及天气变化情况，通过微信、网络、短信等方式，第一时间向全员发布气象信息，并制定应急处置预案，增强员工安全意识，有针对性开展演练应急预案，启动应急响应，提高员工应对汛期突发事件的能力。（杨学文）

蒙王工贸在赤峰打造多张对外名牌

赤峰蒙王工贸有限公司位于内蒙古赤峰市元宝山区平庄镇，是内蒙古东部具有自主知识产权的特色皮囊酒、杂粮生产、民族手工艺品、草原旅游产品的大型生产基地。为集研发、制造、经营为一体的产供销一条龙，科工贸一体化的综合性公司。公司有蒙白王、蒙乳王、蒙王马、蒙王香等多个注册商标及外观专利。在白酒、奶酒、牛肉干、杂粮等地方特产方面都取得了很好的业绩。该公司总经理王国明是一个低调、内敛的人。憨厚、朴实的性格很难将他与赤峰蒙王工贸有限公司联系起来，然而就是这个声名不大的人，把赤峰蒙王工贸有限公司做得有声有色。



王国明说，我是不甘于现状的人，一直在创业的路上，很早就搞起了养殖业，猪、牛、羊都养过，直到现在在赤峰市喀喇沁旗乃林镇架子山建立起了2000亩地生态家庭农场，养殖藏香猪。我就是个爱琢磨的人，随着内蒙古

游市场的兴起，内蒙特产火起来了，尤其马奶酒，供不应求，我就产生了生产装马奶酒的器具——皮囊的想法，建立起皮囊厂，牛刀小试，成绩不俗，这就催生了我做强做大的想法，不断出去学习皮囊制作技术、工艺，不断改进，并获得了国家几项专利技术。随着旅游的升温，内蒙的特产品市场越来越大，我代理杂粮、奶制品、牛肉干，多个行业一起发展，共同闯市场，并成功开发了自主品牌“蒙白王”系列白酒，随之赤峰蒙王工贸有限公司成立。

随着经济的发展，产业升级，赤峰蒙王工贸有限公司不断提升自己，打造自己，除了加强硬件建设，提高产品品质外，我们还进军电

子商务，与电商合作，线上线下互动，给产品一个广阔的销售空间。

他说，创业的路上，不全是艳阳天，有风有雨，还有雾霾，我曾经也迷惘过，也困惑过，但坚持探索的脚步从来就没停止过，这是我的性格。

十多年的发展历程，公司始终坚持创新、品质、服务、节约、敬业、感恩12字理念。吸收新创意，严把质量关口，全方位地服务跟踪，坚持做出高品质产品。公司拥有完整、科学的质量管理体系。赤峰蒙王工贸有限公司的诚信、实力和产品质量获得了业界的认可。（高彦庆）