



2015年第7期(总297期)

今日三井

三井是舟
她承载着我们共同的事业
共同的利益
共同的追求
三井给我机会、舞台、希望
我以敬业、创新、合作、奉献反哺
三井载我搏风击浪
我与三井风雨同舟

——祁建发

2015年7月6日 星期一 Http://www.3jing.com E-mail:jinrisanjing2010@163.com 河北三井酒业股份有限公司办公室主办 内部资料 免费交流

给沧州人民带来了一次丰盛的文艺大餐

十里香星光大道沧州站海选活动圆满结束



本报讯 2015年6月6日至2015年6月19日，十里香CCTV星光大道沧州站展开了轰轰烈烈的海选。这是CCTV星光大道海选首次来到沧州。人们奔走相告，全国各界有才

艺、有梦想的人士纷纷涌向沧州。此次，十里香助力星光梦想，传递了梦想正能量。

这次活动历时半个月，分赛区含沧州市区、任丘、青县、河间、南皮、东光、黄骅、肃宁、泊头、吴桥各县市。本次比赛分为初赛、复赛、半决赛、决赛四个阶段。沧州市区共进行了包括决赛在内的21场比赛。总场次达到30场。不论是各县域的海选比赛还是市区的海选比赛，观众场场爆满。现场参与总人数突破12000人，历时十几天的海选为750万狮城父老奉上了一道集视听觉于一体的文化大餐。

十里香为该次星光大道沧州站的海选活动提供了全力支持，比赛期间，进行了“十里香时间，大家一起摇”的互动活动，每场比赛通过关注十里香微信，摇奖摇到的现场观众都可以获得由十里香送出的价值130元的五星十里香一瓶。每场比赛共5名幸运观众。人们纷纷感叹，十里香真是沧州的良心企业。在家门口看星光大道还是第一次，感谢十里香。

这次十里香通过微信及微博

等免费赠送半决赛、决赛门票1000余张。半决赛和决赛在18、19日于沧州大剧院隆重举行，现场1700余人座无虚席。决赛达到空前火爆程度。CCTV星光大道导演郭艳、央视主持人紫檀、星光大道年度季军“正月十五”、星光大道年度五强沧州籍选手庞洪铎等悉数到场。“正月十五”、庞洪铎现场激情演唱的歌曲引爆全场。央视网在第一时间对这次决赛进行了全程直播。这次选手实力超强，“串哥”的吉他弹唱，震惊央视导演的B-BOX，武术、各种乐器演奏应有尽有。原计划挑选10位选手进入央视，但由于选手优秀突出，最终选出18位选手，成为星光大道史前绝无仅有的一次。

在这次比赛中，三井酒业公司市场部刘博、酿酒工冯志明也登上星光大道分赛场的舞台，展现三井人的风采，得到了评委和观众的一致赞赏。

十里香-星光大道沧州站独家冠名商！助力星光梦想，传递梦想正能量！十里香加油！沧州加油！

季洪波

我公司组织优秀员工游长白山享受快乐人生

本报讯 6月22日至26日，我公司组织2015年度优秀员工一行66人游览了著名的长白山、松花湖、镜泊湖等景区，给优秀员工创造了一次幸福之旅，在其快乐人生中留下了一次美好记忆。

此次组织旅游是三井公司每年一次的例行活动，旨在给优秀员工创造一次美好的休闲，激发他们愉悦的感觉，振奋精神，更好的投入工作。

旅行中，一行66人在周到细致的组织下，一览了长白山神秘的天池、美丽的松花湖和镜泊湖，深悟大自然的壮丽与宽厚。

松花湖位于吉林市东南部，是1937年筑坝拦截松花江水，建设丰满水电站后而形成的一个山间水库。它水域

辽阔，湖叉繁多，状如蛟龙，气候四季分明，明媚秀丽。当优秀员工们坐上双层观光游船身临湖中，近距离感受松花湖的碧波荡漾和湖边五虎山的秀美景色时，人们情绪振奋，犹如受到一次幸福的洗礼。

当日晚，优秀员工们进入长白山，入住长白山脚下的三星松苑度假酒店。晚餐后，一行66人一分为二，“亮亮队”和“慧慧队”进行了才艺、游戏比赛。其“酒神”曲等即兴表演和“大眼瞪小眼”等团队游戏，给此次旅游增添了诸多轻松和快乐。

6月24日上午，登上国家5A级景区长白山，一览著名景点天池。得

益于当日天气晴朗，优秀员工们有幸看到了难得一见的天池盛景。于白云缭绕间，清澈碧透的天池波光岚影，一平如镜地卧于群峰环抱间，使他们如至仙境。下山时，还游览了四个垂直景观带、长白山瀑布、聚龙温泉群、小天池、谷底原始森林等景观，品尝了温泉煮鸡蛋等长白山特色小吃，使得该次旅游更加丰富多彩。

6月25日上午，员工们游览了镜泊湖、吊水楼瀑布、毛公山等景观。

至结束，员工们精神饱满，兴趣盎然，旅游兴致未尽。踏上返程时，他们对这次旅游赞不绝口。



把服务社会作为发展企业的重要目标

十里香又一次赞助吴桥国际杂技艺术节 受到社会广泛好评

本报讯 日前，河北三井酒业股份有限公司决定，继续赞助吴桥国际杂技艺术节顺利举办，受到社会广泛好评。

据悉，第十五届中国吴桥国际杂技艺术节在今年九月份举行。在此前召开的一次招标会上，十里香以极大的热情，表示大力赞助此次杂技节顺利举办，受到与会领导和有关专家一致好评。

十里香酒业是吴桥杂技节的传统合作伙伴。多年来，该企业把服务社会，赞助公益事业作为一种责任，十分重视吴桥杂技节的举办，旨在支持沧州社会为人民群众创造丰富多彩的文化生活。因此，连续多年来，十里香一直是吴桥杂技节的大力支持者和合作伙伴。从年开始，至目前，累计赞助该节资金达到元。

据了解，由于得到了十里香的大力赞助，今年吴桥杂技节的活动将更加丰富多彩。届时，在紧张比赛之余，十里香将推出四场“三井之夜”文化惠民专场文艺演出，“三井之夜”获奖精品节目展演，“三井之夜”世界杂技精品演出和“三井之夜”沧州杂技盛典演出，使广大观众享受一次盛况空前的文化大餐。此外，十里香酒业还将把得到的此次杂技节所有门票全部赠送给广大十里香消费者。

长白山印象



远离了城市的喧嚣,我们一行60多人来到美丽的长白山,来到大自然中,呼吸清新的空气,感受着长白山的奇妙,享受着那茂密丛林的幽静、瀑布的壮观、池水的清澈,开始了我们的长白山幸福之旅。

长白山是我国与五岳齐名、风光秀丽、景色迷人的关东第一山,因其主峰白头山多白色浮石与积雪而得名,素有“千年积雪为年松,直上人间第一峰”的美誉。

长白山史称“不咸山”,神山之意。是

东北海拔最高、喷口最大的火山体,形成约有200万年。山高海拔2749米,由下而上随着在地形的增高,气温、土壤、生物等发生明显改变,形成了山顶积雪每年长达9个月,甚为壮观。晴日湖水湛蓝,微微涟漪,阴天则水雾蒙蒙,清浪拍岸。

之前就听说这儿时常是云雾弥漫,并常有暴雨冰雹,并非所有的游人都能看到她秀丽的面容的,长白山气候瞬息万变,使的天池若隐若现,才有了天池“水光潋滟晴方好,山色

空蒙雨亦奇”的绝妙景象。而且导游说已经连续三天有雾,前边几天的客人都没能见到天池的真容。

在乘坐倒站车上山过程中,看到山间不断腾起的雾气、与山齐平的云层,心中不免惴惴;怀着忐忑的心情,爬上山顶,不知是我们这次旅行叫“幸福之旅”带来的幸运,还是天公做美,呈现在眼前的是晴朗天气,触手可摸的白云随风飘荡。

从距离水面600多米的山上向下俯视,天池如一个巨大的石盆,碧蓝的池水如巨大的蓝色宝石镶嵌其中。在享受了爬山的过程,看到了长白山的自然秀美之后,登临顶峰,俯首天池,才体会到了诗人那“会当凌绝顶,一览众山小”的豪迈气概。

从天池上下来,不顾劳累,我们继续前行,来到了长白山瀑布。远观瀑布,像挂于山间的一匹白练,瀑布下是尚未消融的积雪,冬与夏的交替,体现在这儿,季节与自然,让人能有直观的感受。

走完瀑布的木质栈道,随大家一起,感受了上急、下缓,享受了别人正常自己头晕的天梯之后,见到的则是原始的温泉,在飘渺的水汽、微微的硫磺味中,你是否能想到的仙境之外大自然的另一面?

接下来的小天池、绿缘潭、地下森林,无处不有长白山的与众不同,留恋在丛林中、徜徉在自然中,感受的是自然,体会的是清新。

走下山来,在景区门口看到竖立的地质公园的标志碑,忍不住,就像追星族一样,留下一个印记——与地质公园标志合影。

再见美丽的长白山!

生产部 于东

行酒令

酒令,是酒席上的一种助兴游戏,一般是指席间推举一人为令官,余者听令轮流说诗词、联语或其他类似游戏,违令者或负者罚饮,所以又称“行令饮酒”。

酒令由来已久。饮酒行令,不光要以酒助兴,有下酒物,而且往往伴之以赋诗填词、猜谜行拳之举,它需要行酒令者敏捷机智,有文彩和才华。

因此,饮酒行令既是古人好客传统的表现,又是他们饮酒艺术与聪明才智的结晶。

中国的酒令五花八门,大致分雅令和通令两大类。见于史籍的雅令有四书令、花枝令、诗令、谜语令、改字令、典故令、牙牌令、人名令、快乐令、对字令、筹令、彩云令等。

常用的酒令大致有以下几种:

- 一、两只蜜蜂令
- 二、虎棒鸡虫令
- 三、玩骰子
- 四、猜骰子
- 五、读数字
- 六、7

总的来说,酒令就是起罚酒与活跃气氛的作用,它是一种催化剂。

浅酌 / 慢品

鲍华

三五好友,一壶好酒
浅酌
微醺的小酒盅,
轻碰出
那些年青葱岁月的回忆、抑或当年戎马

一把老石凳,几颗花生米
慢品
浅醉的二胡,
点缀着
一个人悠然自酌的惬意

别了,豪醉牛饮
别了,灌酒之风
寻回我的老酒壶,
浅酌、慢品,
酒杯落处,
激荡起,
弥漫唇齿指尖的酒香滋味

酒

路玉洪

酒是一段情
岁月的寒冷凝起了你的坚韧
任那那溪旧屋变成了一座高楼
涓涓小溪流成一条大河
然而你依旧绵绵的长长的
抹不掉一缕思绪
那片记忆
酒是一个心灵
岁月里的风雨染就了它的颜色
任凭里弄里的叫卖声不再深沉
夜里的寂静不再深沉
然而你依旧留下了不变
那恶就是那恶
那善就是那善
酒是火
你煅出了一把斧
披荆斩棘
拓出一条行走的路
然而也曾烧毁过理智
你也曾烧毁过理智
留存了愚昧
让迟到的毁灭
进入荒芜
酒是欲
你烧不灭的是愁
添加的是忧
让人几许尝到了甜的滋味
回荡的
却是苦涩与彷徨
酒啊
你是一片云
蓝得让人惊喜
却阴得让人胆颤
你的斯文出落了多少风骚
又麻醉了多少昏庸
啊酒

中国传统节日中的「酒俗」

中国人一年中的几个重大节日,都有相应的饮酒活动,如端午节饮“菖蒲酒”,重阳节饮“菊花酒”,除夕夜的“年酒”。在一些地方,如江西民间,春季插完禾苗后,要欢聚饮酒,庆贺丰收时更要饮酒,酒席散尽之时,往往是“家家扶得醉人归”。

春节:

俗称过年。春节期间要饮用屠苏酒、椒花酒(椒柏酒),寓意吉祥、康宁、长寿。

“屠苏”原是草庵之名。相传古时有一人住在屠苏庵中,每年除夕夜里,他给邻里一包药,让人们将药放在水中浸泡,到元旦时,再用这井水对酒,合家欢饮,使全家人一年中都不会染上瘟疫。后人便将这草庵之名作为酒名。明代李时珍的《本草纲目》中有这样的记载:“屠苏酒,陈延之

《小品方》云:“此华佗方也”。元旦饮之,辟疫疠一切不正之气。”饮用方法也颇讲究,由“幼及长”。

“椒花酒”是用椒花浸泡制成的酒,它的饮用方法与屠苏酒一样。梁宗懔在《荆楚岁时记》中有这样的记载,“俗有岁首用椒酒,椒花芬香,故采花以贡樽。正月饮酒,先小者,以小者得岁,先酒贺之。老者失岁,故后与酒。”宋代王安石在《元旦》一诗中写道:“爆竹声中一岁除,春风送暖入屠苏。千门万户瞳瞳日,总把新桃换旧符”。北周庾信在诗中写道:“正朝辟恶酒,新年长命杯。柏吐随铭主,椒花逐颂来”。

灯节:

又称元宵节、上元节。这个节日始于唐代,因为时间在农历正月十五,是三官大帝的生日,所以过去人们都向天宫祈福,必用五牲、果品、酒供祭。祭礼后,家人团聚畅饮一番,以祝贺新春佳节结束。

清明节:

时间约在农历4月5日前后。人们一般将寒食节与清明节合为一个节日,有扫墓、踏青的习俗。始于春秋时期的晋国。这个节日饮酒不受限制。据《酉阳杂俎》记载:在唐朝时,清明节宫中设宴饮酒之后,宪宗李纯又赐给宰相李绛醇酒。清明节饮酒有两种原因:一是寒食节期间,不能生火吃熟食,只能吃凉食,饮酒可以增加热量;二是借酒来平缓或暂时麻醉人们哀悼亲人的心情。古人对清明饮酒赋诗较多,唐代

白居易在诗中写道:“何处难忘酒,朱门美少年,春分花发后,寒食月明前”。杜牧在《清明》一诗中写道:“清明时节雨纷纷,路上行人欲断魂;借问酒家何处有,牧童遥指杏花村。”

端午节:

又称端阳节、重午节、端五节、重五节、女儿节、天中节、地腊节。时在农历五月五日,大约形成于春秋战国之际。人们为了辟邪、除恶、解毒,有饮菖蒲酒、雄黄酒的习惯。同时还有为了壮阳增寿而饮蟾蜍酒和镇静安眠而饮夜合欢花酒的习俗。最为普及及流传最广的是饮菖蒲酒。据文献记载:唐代殷尧藩在诗中写道:“少年佳节倍多情,老去谁知感慨生,不效艾符趋习俗,但祈蒲酒话升平”。后逐渐在民间广泛流传。菖蒲酒是我国传统的时令饮料,而且历代帝王也将它列为御膳时令香醪。

中秋节:

又称仲秋节、团圆节,时在农历八月十五日。在这个节日里,无论家人团聚,还是挚友相会,人们都离不开赏月饮酒。文献诗词中对中秋节饮酒的反映比较多,《说林》记载:“八月黍成,可为酎酒”。五代王仁裕著的《天宝遗事》记载,唐玄宗在宫中举行中秋夜文酒宴,并熄灭灯烛,月下进行“月饮”。韩愈在诗中写道:“一年明月今宵多,人生由命非由他,有酒不饮奈明何?”。

刘立强(摘自《华夏酒报》)

奇迹多是在厄运中出现的

有人说,厄运是人一生中最宝贵的财富,收起这个财富,才会成长,才会获得辉煌。想想,一帆风顺的人生,虽多了几分惬意,多了几分平淡,但是厄运来临时,却不是每个人都能抵挡得住。厄运就好像一个孵化器,专门用来孵化人才。

对于美丽的彩虹来讲,她感激的是恐怖的乌云、狂风、暴雨。对于绚丽的蝴蝶来说,她最感激的是曾经捆绑自己的茧。“天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身,行拂乱其所为,所以动心忍性,增益其所不能”。想要取得成功,必须历经苦难。
肃宁 宋荣光

强基础 抓创新 重管理

十里香销售部沧州办事处一季度销售首战告捷

本报讯 2015财年第一季度，十里香销售部沧州办事处稳扎稳打，以实现“稳增长、新跨越”为目标，顺形势、强基础、抓创新、重管理，使第一季度销售工作实现平稳过渡。截止6月底，十里香销售部较去年同期销售增长707万元，其中，沧州办增长达到632万元。

量升价稳 基础工作显效果

“离顾客越近的资产越有价值”这个认知经营理论的资产观，使“调陈列、做氛围、稳价格”作为沧州办各渠道市场的基础工作，在一季度得到了更加深入的贯彻执行。其中陈列位置、陈列面及陈列原则有了进一步的细化规定；门头、灯箱、吸塑板、推拉贴、门条、灯笼、门帘等物料实行了多品种组合投放，使目前沧州市场各渠道核心终端陈列、氛围第一位均达到95%以上。

同时，沧州办事处还关注产品价盘的稳固，增强产品的“价值感”。一方面在现有渠道和客户基础上，通过客户分

级管理，规范和畅通销售渠道，盘整和优化资源，平衡和固化层级客户的销售利益；另一方面，关注市场渠道的问题自检与处理。5月份以来，沧州办事处每月坚持本市场各渠道之间不定期的交叉检查，加大奖罚力度，对渠道价格的管控起到了积极作用。

开拓创新 品牌销售添动力

新财年以来，沧州办事处进一步加大了推进销售管理升级工作的落实力度，在下方稳固现有销售市场管理基础上，深入探索新增长点的开发途径，先后启动了社区店、村口店的开发和样板打造，对品牌宣传和销量提升起到明显作用。

同时，该办事处还借助推动“连合宴”，缩减渠道环节，实现企业与消费者直接对接，提升消费者的利益，提高服务质量，加大品牌传播与销量增长。在市区低通渠道重点打造了连合宴，十里香窖藏八年单只产品，第一季度成交180单，较去年同期增长170单，在同价位

段产品中，连合宴市场份额占比达到45%以上。

加强管理 层级联动创佳绩

新财年以来，沧州办事处对横、纵向管理工作进行了加强。横向上，对市区高通、市区低通、市区餐饮、乡镇流通、乡镇餐饮五支渠道进行了完善，确保渠道间的互补及联动；纵向上，办事处经理、渠道经理、渠道组长、渠道业务员，责权逐层下放，层级联动负责，重点加强了渠道组长的管理职能及业务员的能动性，收到明显效果。

同时，各渠道在坚持“小区域考核、责任到人”的基础上，对于KPI的考核项进行了调整，在工作上坚持“目标导向，狠抓过程管理，进一步强化对市场工作及效果负责的意识”；各渠道还针对自身工作特点，实行了“先进带落后”、“组长带头制”、终端拜访“4-8-10”简单实用的工作模式，收到了良好成效。

胡玉华

我公司李立行 崔海灏 获高级工程师技术职称

本报讯 近日，我公司行政总监李立行、生产副总监崔海灏，顺利通过河北省职改办的评审，晋升为轻工工程类高级工程师技术职称。

技术职称又称为专业技术职务，是由国家人事部/职改办或授权机构对技术人员等级能力的一种划分。技术职称一般分为初级、中级和高级三个级别，对应的技术职称分别为技术员、助理工程师、工程师、高级工程师，其中技术员和助理工程师为初级职称，工程师为中级职称，高级工程师为高级职称。初级职称一般由县级职改办负责评审，中级职称由市级职改办负责评审，高级职称由省级职改办负责评审。

高级工程师的评审条件要求具有本科以上学历，从事技术工作10年以上，获得中级职称5年以上，在国家核心期刊上发表科技论文3篇以上，并且技术成绩显著的；特殊情况下，大专学历如果成绩特别显著，经县、市人事机构推荐，省职改办特别批准，也可破格晋升。

本次职称评定从去年10月份开始申报，通过县、市、省三级职改办层层筛选、评审、答辩和公示，于近日最终确定晋升名单。据了解，本次职称评审，河北省最终获得轻工工程类高级工程师资格的人员一共有20人，其中沧州市3人，我公司有李立行、崔海灏2人获得此技术职称。

泊头办 郭丽莹

优化调整班组人员结构 均衡提高班组生产水平

本报讯 由于包装车间部分装酒人员退休、女工休产假及公司内部人员调配等因素造成车间人员流失，使四个生产班组实际人员数量达不到标准编制定员。临近端午节，为满足生产的需求，公司及车间领导研究决定于6月份对生产班组进行优化调整。6月1日，包装车间由四个生产班组重组为三个生产班组，并在当日组织各班组长召开了关于班组调整后的生产管理工作会议，以保障调整后生产工作有序进展。此次调整，根据装酒工操作技能、水平、年龄、体能等各方面进行班组合理分配，解决了生产班组人员不足的问题，为保证质量提供了人员保障；根据人员调整增加了各班组长任务量，提高了生产效率；同时节省了水、电、气等各项费用，降低了产品的生产成本。 包装车间 吴海英



十里香沧州西部的绿洲之地

——记献县办事处

范学峰

2013年元月1日，我正式受命，带领四位刚毕业不久的大学生奔赴沧州西献县市场——十里香沧州地区唯一一个空白市场。

越挫越勇 生根落地

首进市场就受到了当地竞品的高端关注，并给予强烈的竞争。最终在2014年7月份爆发了最激烈的竞争阻力：在终端店强制要求我品下架，退出献县市场，甚至雇人砸车砸店，恶语恐吓。



在公司的有力支持下，我们团队与经销商团队紧紧团结在一起，加大对终端客户的产品展示，网点开发，客情维护，与终端客户形成统一的销售战线。

非洲大草原的早晨，狮子与羚羊告诉我们：只有快于对手才可生存，否则，不是饿死就是被吃掉！因此，我们以点为攻击口，店店突破，餐饮，流通逐次发力，每一个终端动作，氛围布建都抢在竞品的前面。迅速的市场动作加上团队的辛苦付出，当年就取得了比年度预算翻番的业绩，使我品在献县生

根发芽。

聚焦兵力 乡镇攻坚

2014年我们城区主打餐饮渠道，乡镇重点开发淮镇与商林两大乡镇。在公司领导的指导下，在第二大竞品升级换装的最佳时机，加大了我品八年的市场切入速度，取得了八年在中秋节的阶段性胜利。中秋过后，确定了以主销产品为核心工作方向，进行了黑盒及五星的终端开发与布建，工作重点从辅销向主销转移。

全年坚持探秘之旅，使献县消费者亲身体会三井的规模与品质；高考一本上线的白酒赞助；1000多人的68周岁老人原浆酒赠送……步步为营，口碑相传、单店维护，动销加强。在充满挑战和竞争，满腹辛苦与汗水中，我们献县办事处度过了充实的2014年，圆满完成全年预算任务，取得同比增长60%的业绩。

逆流方向 竞争成长

逆流的方向更利于飞翔，有竞争有对手，有对手更有成长。在竞品的大本营市场做销售，会有超出寻常的阻力与压力，但坚持就是胜利，付出就会有收获。2014年我们办事处获得了“先进部门”的荣誉，这是公司对我们在献县工作的肯定，更是对我们下一步工作的鞭策！

正如董事长所言，献县是西部的一个绿洲。在新的一年里，在今后的工作中，我们必将在公司及领导的支持下，多多“植树造林”，努力把献县打造成三井的“森林之地”、“茂盛之地”！



生产公司ERP系统 实施开展流程模拟演练

6月份，生产公司ERP项目开展了两次业务流程模拟操作培训及演练，来自各部门的24位系统用户参与了此项工作。

在本次流程模拟演练中，顾问首先对业务流程方案和系统操作方法进行了讲解，再指导用户进行实际的模拟演练。参训用户分别于17日、25日进行了两轮的业务流程模拟操作训练。

通过此次演练，检核了系统内业务流程完整性和用户权限正确性，同时也让参训用户掌握了系统操作的基本知识，为后续的上线应用奠定了良好的基础。目前，ERP系统内所有业务流程已全部打通，系统基础数据全部初始化完毕，系统内打印表单业已调整完毕，系统将于7月1日并轨运行。

陈润标

十里香举办第一季度业务培训

6月17日至18日，十里香销售部第一季度销售培训在泊头开发区工厂一楼会议厅展开，冲锋在销售一线的180位销售精英们全部聚集在一起培训学习。

本次培训由十里香特聘张总、销售总监崔猛、市场部总监王俊涛进行授课。培训课程分为渠道战争和终端的固化资源配置、销售基础技能培训、定位三个方面。在培训过程中，三位总监注重结合各市场实际情况的讲解、销售技巧的分析及销售技能的培养，课堂上使学员们精神情绪高涨、发言踊跃，学习氛围激烈。

培训结束后，业务组对参与培训的销售人员进行了培训成果检核考试，帮助学员们更好得掌握了培训知识。

韩玲



大曲生产车间不断优化技术创新显成效

本报讯 2015年,大曲车间员工为了抢抓生产最好时机,加班加点,截止目前共投入小麦694.5吨,产成品曲63925块。大曲的质量无论是在外观和理化指标都好于往年,尤其是发酵力提升了4.26%。

在实际生产过程中,他们注重工艺与细节,协调维修人员设计了一个下料斗,把一些收集起来的细面再均匀的掺入曲料中,使曲料的粉粹度更合理更均匀,同时也方便匹配合理的水分。

在提高大曲质量的同时,该车间还对生产中的节能降耗,安全生产严格把控。对于边角料收集和二次利用的意识有了明显提高,保证了生产高质、高效进行。 王新



员工卢静、马小军、张津城、王艳青、王秀艳、胡晓瑜、马辉、岳双侠、宫盼盼、张丽霞、刘云江、房宝胜、田云、马铁勇、王庆良、周双峰、吴仁敏、李兴飞、曹国福、王汉才、左红芬、孔令杰、高红标、汤庆海、张连玲、陈洁、刘维义、宋建国、吴海英、葛泊念、郭广涛、李福、陈琳、周廷军、张建、郭娜、刘爱萍、邢春刚在本月生人。

董事长祝您生日快乐!三井公司做您实现自我价值的平台。愿您在三井公司幸福!

恭贺!

二〇一五年七月六日

生日贺卡

由高考送水 品十里香人

宋振纪

十年苦读一朝决胜负,数载艰辛六月定乾坤。岁岁年年高考似,唯有今年景不同,又是一年决战高考改变命运的时节,在沧州各个忙碌又紧张的考点门口,我们看到了十里香为考生设立的爱心助考站以及十里香爱心车队,在炎炎夏日为考生和家长送去了一丝清凉,可谓“有我有爱,焦虑不再,以我之手,暖你之心。”点滴中尽显十里香为社会奉献爱心的公众形象。国家的崛起,需要栋梁之材,十里香此次为高考学子和家长提供便利和帮助,正是希望唤起全社会对人才培养的重视,对莘莘学子的关爱,传递了一种温暖的“正能量”。十里香深信,一个珍视良知、勇于担当的企业,才有可能走向伟大的行列。这种对家国命运深切关怀的责任感,正是大品牌保持生命力的前提,也是新时代赋予中国企业的使命。对社会责任承担,不仅是社会对十里香的期许,更是十里香人发自内心的渴求。

十里香在为客户提供优质产品和服务的同时,始终将社会责任作为企业发展的源动力,努力通过自身的社会责任实践树立优秀的企业形象。多年来十里香一直致力于公益事业,比如十里香爱心基金携手沧州红十字共同开展的“圆梦小小心愿”活动,弘扬了中华民族团结互助、扶困济贫的传统美德,帮助困难儿童解决学习、生活中的实际困难,不仅在物质上送温暖,而且从精神上送去快乐和慰藉。再如不久之前的国富大火,商户损失巨大,十里香第一时间现金捐款200万并举行大型义卖活动,助其共同渡过难关。充分体现了十里香作为本土企业,回报社会,敢担当的强烈的社会责任意识。十里香还一直致力于沧州市文化公益事业的发展,多次与沧州市群艺馆共同组织“新春乐”系列活动,通过戏曲、相声、歌舞、民间文艺队汇演等形式为市民送去新春的欢乐。十里香对于责任的理解,绝不仅仅是从事公益事业。每一个十里香人都时刻记得食品安全是第一社会责任。把好产品质量关,是企业最起码的责任。坚守产品质量,源自最初衷的一种坚持。十里香对于企业社会责任的认识,就是一种质朴而认真的态度,兢兢业业做好每一瓶酒。“三井十里香”被国家商务部评为“中华老字号”,成为“河北最受欢迎十大畅销白酒”之一,十里香以卓越的产品品质捍卫着企业的生命线和人民食品安全的防线。十里香始终坚持做生活的美化者,社会的巩固者。秉承着“酿一品酒,做一品人,永远追求一流品质”的经营理念,在壮大企业自身的同时担当起对社会的责任,抗震捐款,慰问一线部队官兵,传承文化生态,为环卫工人送清凉,在承担社会责任的视野里,十里香人的身影无处不在,十里香将怀着高度的社会责任感脚踏实地地服务大众,造福社会。

优秀销售代表应具备的心态

叶海鹏

真诚 态度是决定一个人做事能否成功的基本要求,作为一个销售人员,必须抱着一颗真诚的心,诚恳的对待客户,对待同事,只有这样,别人才会尊重你,把你当作朋友。业务代表是企业的形象,企业素质的体现,是连接企业与社会,与消费者,与经销商的枢纽,因此,业务代表的态度直接影响着企业的产品销量。

自信心 信心是一种力量,首先,要对自己有信心,每天工作开始的时候,都要鼓励自己,我是最优秀的!我是最棒的!信心会使你更有活力。同时,要相信公司,相信公司提供给消费者的是最优秀的产品,要相信自己所销售的产品是同类型中的最优秀的,相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会。

并把这些熟记于心,要和对手竞争,就要有自己的优势,就要用一种必胜的信念去面对客户和消费者。作为销售代表,你不仅仅是在销售商品,你也是在销售自己,客户接受了你,才会接受你的商品。被称为汽车销售大王的世界基尼斯纪录创造者乔·吉拉德,曾在一年中零售推销汽车1600多部,平均每天将近五部。他去应聘汽车推销员时,老板问他,你推销过汽车吗?他说,没有,但是我推销过日用品,推销过电器,我能够推销它们,说明我能够推销自己,当然也能够推销汽车。知道没有力量,相信才有力量。乔·吉拉德之所以能够成功,是因为他有一种自信,相信自己可以做到。

韧性 销售工作实际是很辛苦的,这就要求业务代表要具有吃苦、坚持不懈的韧性。“吃得苦中苦,方得人上人”。销售工作的一半是用脚跑出来的,要不断的去拜访客户,去协调客户,甚至跟踪消费者提供服务,销售工作绝不是一帆风顺,会遇到很多困难,只要有解决的耐心,要有百折不挠的精神。美国明星史泰龙在没有成名前,为了能够演电影,在好莱坞各个电影公司一家一家的去推荐自己,在他碰了一千五百次壁之后,终于有一家电影公司愿意用他。从此,他走上影坛,靠自己坚韧不拔的韧性,演绎了众多的硬汉形象,成为好莱坞最著名的影星之一。销售代表每天所遇到问题,难道比史泰龙遇到的困难还大吗?没有。

良好的心理素质 具有良好的心理素质,才能够面对挫折、不气馁。每一个客户都有不同的背景,也有不同的性格、处世方法,自己受到打击要能够保持平静的心态,要多分析客户,不断调整自己的心态,改进工作方法,使自己能够去面对一切责难。只有这样,才能够克服困难。同时,也不能因一时的顺利而得意忘形,须知“乐极生悲”,只有这样,才能够胜不骄,败不馁。

热情 热情是具有感染力的一种情感,它能够带动周围的人去关注某些事情,当你很热情的去和客户交流时,你的客户也会“投之以李,报之以桃”。当你在路上行走时,正好碰到你的客户,你伸出手,很热情的与对方寒暄,也许,他很久就没有碰到这么看重他的人了,或许,你的热情就促成一笔新的交易。

责任心 销售代表的言行举止都代表着企业形象,如果你没有责任感,你的客户也会向你学习,这不但会影响你的销量,也会影响公司的形象。无疑,这对市场会形成伤害。有一家三口住进了新房,妻子见丈夫和儿子不太讲究卫生,就在家里写了一条标语:讲究卫生,人人有责。儿子放学回家后,见了标语,拿笔把标语改成“讲究卫生,大人有责”。第二天,丈夫看见,也拿出笔,把标语改成“讲究卫生,夫人有责”。这虽然是一个笑话,但说明一个问题。责任是不能推卸的,只有负起责任,就象故事里的那一家,怎样才能让家里变的更卫生?首先,要自己讲究卫生,不能推卸责任。作为一个销售代表,你的责任心就是你的信誉,你的责任心,决定着你的业绩。



终端拜访八步骤

王小龙

准备工作 告诉我们做任何事情要有规划,做事之前有目标,有准备,不要先战而后求胜。而是先胜而后求战。培养我们做事全面思维的能力。

户外观察 发现一切有利于我们的机会进行突破,提升我们在终端内的竞争力。只有我们竞争力足够强大,才能战胜竞品。培养我们发现成长空间的能力。

打招呼 与客户先行礼貌沟通,提升终端对我们的印象为我们的产品加分。了解终端店内基本生活情况,发现机会进行客情提升维护。培养我们的沟通能力。

陈列整理 此步骤是我们在终端店内最主要的工作,多动手保持

陈列面的清洁及整齐,使产品以良好的形象区别于竞品。较好地展示公司产品形象及通过清洁产品提升终端对我们工作的认可及客情。

查库存 对产品库存的了解可增加我们对终端,所能销售产品价位及日常产品消化能力综合了解。通过多次拜访数据的累加可以发现终端产品动销规律,掌控终端要货节奏。培养我们的控制力。

政策宣讲、建议订单及落实 可合并在一起进行终端沟通维护,了解终端日常消化能力及通过库存的检核发现问题,可自行制定适合此终端的产品安全库存系数。良好的控制终端产品库存及有节奏的消化。提升终端

对我公司产品的信心并我们的认可。培养我们做事有了想法,行动后要有结果,不要半途而废。

约定下次拜访时间 只有固定频次,固定时间,固定人员有规律的拜访。才能更快速的增加终端对我公司的信任度,提升客情。记录好终端本次新的需求,下次拜访前想好满足终端新的需求的同时如何换取我们所需要的终端资源。培养我们多思维思考的能力。

准备充足的行动才会通向成功,实践为准备的基础,不实践,无经验,准备工作无处而来。

勤思考,多实践,定能成功!