

十里香



十里香微信公众号

2017年第1期(总315期)

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

2017年1月5日 星期四 Http://www.3jing.com E-mail:shilixiangbao@163.com 河北十里香酒业股份有限公司办公室主办 内部资料 免费交流

shilixiang jiuye

沧州市委书记杨慧到十里香酒业调研



大科研投入,把十里香酒做成河北白酒企业的标杆。杨慧书记接着鼓励公司,要加大生产投入,加快创新发展,在保障产品质量的同时,增加原酒产量,以满足广大消费者,特别是沧州百姓的消费需求。

随后,十里香酒业生产副总经理宁明理就公司建设十里香文化园的规划和进程向杨书记做了详细介绍。杨书记边听边问,详细了解了十里香文化园的建设情况,他指出,十里香酒文化园的建设将弥补沧州地区没有大型白酒文化园的遗憾,是沧州古运河酒文化的集中展现,这将是我市文化与产业融合的一次契机,对我市加快经济转型有一定推动作用。

最后,公司生产副总经理宁明理说,十里香酒业发展至今取得的成就离不开沧州、泊头两级领导的关心与支持,离不开沧州百姓的厚爱,在今后的工作中,我们将致力于不断提升产品质量,为消费者提供全国一流品质的白酒,发扬沧州酒文化,促进全市文化产业发展进程,为沧州经济转型贡献自己的力量。

邵竟川



12月26日上午,为总结、归纳2016年的工作,研究、制定2017年的工作计划,我公司在泊头小礼堂召开了管理人员扩大会议,公司班组长以上管理人员及部分骨干员工参加了会议,董事长祁建发主持会议并发表重要讲话。

首先,祁总指出,在2016年,我们做的一些工作是划时代的,分别是:1、70周年厂庆系列活动简洁新颖;2、销售系统对于价格、控货、库存管理形成了前所未有的共识;3、生产公司稻壳蒸煮除杂系统应用新突破;4、66°十里香的品牌运作及配称得到完善和加强;5、信息化工作得到高度认同,且在不断提出新的要求;6、收入同比上升,利润增幅更大;7、省委书记赵克志同志来公司考察,提升了形象、扩大了知名度、引起了省直部门的关注,促进了我们加快发展的决心和信心;8、发酵园区的扩建征地工作基本完成,十里香园区占地达到400亩;9、小刀实现产品升级,原浆单品销售过亿元,为17年淘汰“老刀”打下了基础;10、“十里香大厦”完工在即,十里香在沧州又树立了新的地标。

随后,祁总也对2016年的工作做了一些思考,分别从产品、销售、品牌、竞争、人力、自动化和自我否定几方面进行了阐述。对于产品要求:不管是酒水还是外装,都要找准目标,分析差距,努力对标。关于销售要什么祁总给出了精确的表述,收入和利润不是十里香所着重追求的,十里香追求的是持续的增长,希望我们的销售团队找准市场占有率的分母,确定目标市场的差距。关于品牌,就是口碑的积淀与传播,希望我们多做对的多加分,少做甚至不做错的少减分。接下来祁总着重介绍了对人力和竞争的思考,市场经济下的竞争是无处不在的,而竞争的结果就是优胜劣汰,要以积极的心态对待竞争,有竞争才会有提升,我们的发展需要竞争,包括内部竞争和外部竞争,而人也有竞争,有了竞争才有人员的流动。还用杠杆原理讲述了销售与专业技术人才的不同。另外,传统产业的自动化升级迫在眉睫,这是2017年要着力进行的。并且在2017年要时刻坚持好的,坚决剔除不好的行为习惯,不断自我否定,形成十里香的文化。

最后,为了更好地开展2017年的工作,祁总要求各系统、各部门对自己的工作分别从“16年成果、差距或竞争、资源优劣、17年预期”进行分析和总结,并以生产系统为例提出了细致的要求。通过本次会议,祁总不但对2016年的工作做了总结和思考,对接下来的工作也指明了方向、提出了要求,为2017年制定一个科学合理、符合自身发展需要的计划打下了基础,为十里香2017年的发展打下了一个良好的开端。

回顾2016 展望2017

——公司召开管理人员扩大会议

孟姣姣

河北科技大学师生50余人开启十里香“探秘之旅”

12月16日,河北科技大学校招生就业办主任薛会来与各学院老师及意向学生一行50余人来十里香厂区进行“探秘之旅”。

十里香酒业人力资源部部长田学庆及科大在我公司校友销售部长范学峰、研究所副所长李志强等陪同老师同学们参观了公司生产酿造基地、恒温酒窖、私家酒窖,以及十里香形象店和66°体验馆。期间田部长就公司白酒的生产、酿造工艺及公司目前发展状况和企业文化进行了详细讲解。随后,田部

长就双方合作合作以及公司培养人才方式情况与薛主任进行交流,田部长对科大学生的加入表示欢迎,同时薛主任表示,非常认同十里香的企业文化,愿意长期为十里香输送人才。

最后,田部长组织召开意向学生洽谈会。会上,田部长介绍了公司近年在沧州地区的发展状况以及人员培养计划,并与学生们进行了频繁的互动。之后范学峰部长作为科大校友分享了自己在十里香的发展、经验以及提出对学弟学妹



们的建议。会后,共收集简历30余份,投递简历人员

行了初步面试,校企合作取得了进一步成效。宋苗苗

66°十里香企业家沙龙第一期完美亮相



12月24日上午10时,第一期66°十里香·企业家沙龙在66°体验馆成功举办。20余位来自泊头本地的企业家会员参加了本期沙龙。沙龙希望能为企业家创造一个放松的环境,建立一个交流的平台,收集大家的经营智慧,为产业的发展和企业基业长青创造更多的价值。

本期沙龙邀请了北京大地心理工作室首席咨询师王锦媛老师主讲,主题为“子女沟通之承父业”。在放松舒适的气氛中,活动拉开了帷幕,王老师别出心裁

地让大家从自己的网名开始,并配上动作进行自我介绍,迅速地让大家进入状态。随后,情景扮演、交流讨论等环节中大家更是敞开了心扉,从不同的角度阐述了自己的观点和看法,更有会员朋友主动与大家分享了如何与子女进行沟通的经验以及对于企业未来的接班计划的构想与思路。

66°部长付希梅表示:企业家沙龙会成为66°十里香的一项长期活动,还会对其主题、内容、形式进行进一步的精进与优化。相信企业家沙龙会越来越办好!

苏功宇

2016年十里香内训师认证及晋级活动圆满结束



2016年12月29日由人力资源部组织的2016年内训师认证及晋级活动在沧州颐和大厦1911培训室隆重举行。此次活动为期两天，来自公司各部门的认证人员及评委团共40余人参加本次活动。

公司内训师团队自2014年成立以来，在推动人员培养、完善人员培养体系上做出了重要贡献。此次认证

过程为期一个月，经历了报名、导入、完善、试讲四个阶段。

报名阶段主要面向入职一年以上的优秀业务骨干进行招募，经过层层筛选，最终选出24人参加本次认证；在导入阶段，人力资源部于12月17日组织了内训师认证导入会，在此期间对课程开发技巧及授课技巧进行培训，会后要求参加认证的人员对课件

进行完善，最终才能进入试讲阶段。试讲阶段主要分两天进行，29日主要为新晋内训师的试讲，30日为二星级内训师晋级试讲，为保证试讲结果的公平公正，本次认证评分采取专业评委与大众评委结合的打分方式，且为保障结果的专业性倾向，专业评委与大众评委打分的占比为7:3。试讲结束后现场公布成绩，并由专业评委进行点评。

最终，通过认证的新晋内训师共11人，原二星级内训师晋级成功的共11人。认证结束后，由杨宝成总经理为本次认证通过人员颁授资格证书及纪念品。

此次内部讲师认证活动圆满结束后，全新的内训师团队将会投入到所需要的工作中去。此次认证活动不仅壮大了内训师团队，吸收了各领域专业人才，提升了专业水平及授课技巧，也为公司人才发展提供了动力。2017年十里香培训工作任重而道远，这更需要我们的内训师团队不断壮大、不断提高自身的专业素质及授课技巧来迎接新的挑战！

郑小静



12月17日，十里香酒业召开一年一度的广告供应商大会！来自沧州地区的20余家广告供应商参加了大会，大家齐聚一堂，探讨一年以来取得的成绩和出现的问题，并对2017年的工作进行研究规划。

首先，十里香酒业市场部副部长高云广讲解了公司广告制作的流程、问题等。详细讲解了容易出现问题的环节，以多方面的合作案例全面展现了2016年的工作。

随后，十里香酒业市场部部长田丽做了总结发言，肯定了2016年的成绩，重点指出了十里香形象店工程是十里香重点打造的工程，以后重点费用的倾斜投入金网客户，做到资源投入的聚焦。并强调了契约精神的重要性，合作的基础以订立合同约定项目为准，将问题扼杀在摇篮当中。对于2017年的规划，田部长很肯定的指出，十里香2017年将进入十里香形象店建设的关键年，也是费用集中投入、资源高度聚焦的攻坚年！希望大家把握机会，共创未来。

会后，40余位与会广告供应商代表参观了新落成的沧州市最大的白酒体验馆——66°体验馆，大家纷纷拿出手机拍照，对于66°体验馆表示高度的赞扬。

大家都表示，此次大会全面总结了2016年，对于2017年的规划也很清晰，对于未来，信心满满！

季洪波

十里香酒业2016年度广告供应商大会圆满召开

泊头公司对新入职讲解员进行模拟讲解测评

为促进新入职员工的快速成长，使讲解员能够迅速掌握并提升接待水平，12月17日，泊头办公室组织3名新入职讲解员进行了一次模拟讲解测评，工会主席杨金辉、行政总监李立行担任本次测评指导，人力资源部和有关人员模拟游客参与了本次测评。测评按照实景、实地原则，全程按正常参观接待流程进行讲解。测评过程中，3位新入职讲解员依次对各景点进行讲解，杨

金辉主席、李立行总监对每个人的讲解内容、着重点、用词准确及注意事项进行了点评，并详细进行了指导。

本次测评不仅是对新入职讲解员个人能力的一次提升，同时也使讲解员明白了自己的短板和努力方向。相信经过本次测评，将促进讲解员对自身工作的更深认识，从而进一步完善自身专业知识，以更好地提升的接待服务水平。

郭丽莹



校企携手·共育英才

泊一中120名师生来我公司参观学习

12月20日，泊一中精英班120名同学在副校长张灿强等老师带领下，莅临我公司进行参观学习，副总经理宁明理和行政总监李立行陪同参观。

在参观过程中，同学们秩序井然、认真听讲，并做好笔记。在66°十里香体验馆，同学们参观了十里香发展历程、企业文化、名人与酒等展区，并对投影融合系统、液晶拼接系统、电子签名系统等多媒体系统产生了浓厚的兴趣，不停地问这问那，讲解员一一进行了解答。随后，同学们参观了酿酒车间、私家酒窖、地下恒温酒窖等地。进一步了解了白酒的酿造工艺、生产特点和储存条件。同学们兴高采烈、兴致高昂，纷纷表示“不虚此行”、“学到了很多知识”。高兴之余，还在“八仙群雕”等地合影留念，留下灿烂的微笑。

时光匆匆，近一个小时的行程下来，同学们对酿酒知识有了基本的了解，希望同学们能够在快乐中学习和成长。临走时，校方特赠匾于我公司，写道：“诚信赢天下”。我们也会坚持以“诚信为本”，“酿一品酒，做一品人”，为社会带来更大的贡献。

吕薇



我公司荣获安全生产标准化二级企业证书

29日，我公司荣获河北省安全生产监督管理局颁发的安全生产标准化二级企业证书，标志着我公司安全生产管理又迈上了一个新的台阶。

长期以来，公司领导高度重视安全生产工作，牢固树立“以人为本”的科学发展观、安全发展理念，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针。建立安全生产责任制，制定安全管理制度和操作规程，

排查治理隐患和监控重大危险源，建立预防机制，规范生产行为，使各生产环节符合有关安全生产法律法规和标准规范的要求，人、机、物、环处于良好的生产状态，持续改进，不断加强公司的安全生产规范化建设。

我公司将不断坚持安全发展理念，夯实基础，提高安全生产的意识和管理水平，为公司发展保驾护航。白雪



沧州食药局质量安全审计工作在我公司开展

为督促食品生产企业落实质量安全主体责任，规范企业食品加工行为，从内部加强食品质量安全管理，提高食品质量安全水平，沧州市食品药品监督管理局对我公司的质量安全工作进行审计检查。

12日上午，沧州市食药局食品科副科长曹素枝及三位审核专家在泊头市工商局局长郭中轩、副局长张宏等相关领导的陪同下莅临泊头公司，召开本次审计工作的首次会

议。我公司副总经理宁明理、生产副总监崔海灏及关键部门负责人出席了会议。

会上，曹科长就审计目的、审计主要内容、审计程序做了介绍，同时强调，十里香酒业是沧州地区规模较大的食品企业，在沧州地区具有较大的影响力，且质量安全管理实施到位，所以将十里香定为首批审计单位，也为今后的审计工作做个好的开端。

副总经理宁明理表达了对各位领导的热烈欢迎，同时要求各相关部门坦诚接受审计，虚心接受指导，配合完成此项审计工作。

首次会议后，审计专家将会对我公司质量管理机构组成、生产环境、生产工艺、采购进货查验、生产过程控制、产品检验、质量安全运行等11个方面进行综合审计。我公司相关部门全力配合了此次审计工作。白雪

感恩 2016

——我与 66°十里香共成长



2016年初,我调任66°新品部部长。“受命于危难之中”自然是谈不上,但是压力肯定是有。尤其是在白酒行业形势持续走低、低度酒充斥市场的前提下,怎么样把这款代表着公司未来的高度酒做好,这的确是一个充满着挑战的尝试!

说到66°,相信有很多人一听到就会产生疑惑:这么高度数的酒,能喝得习惯吗?会有人购买吗?其实我认为,市场上真正的赢家从来都不会着力于满足消费者的需求,而是去创造需求。就拿苹果手机来说,在苹果手机问世之前,普遍使用按键手机的消费者中有谁会想到需要智能手机呢?做白酒同样是这个道理。从战略角度上来说,66°是我们开创的白酒新品类,是公司的未来,因为只有差异化的产品才能在浩如烟海的同类型、同行业中脱颖而出。从宣导理念上讲,66°十里香所倡导的“好酒少喝·益健康”的健康饮酒理念无疑是当今“牛饮豪

醉”的酒桌文化中的一股清流,同时也是让饮酒风气回归到传统的必经之路!历史只会铭记第一个吃螃蟹的人,敢为天下先,需要的不仅仅是远见,勇气与魄力也同样至关重要!

诚然,要把66°十里香做好,仅仅凭我一个人或几个人的力量是远远不够的,66°的成长,离不开我们这个团队的精诚合作。从某种意义上讲,66°的成长过程,同样也是我们团队的成长。记得年初刚刚来到这个部门时,整个团队只有四个人,而现在,我们已经是17个人的“大队伍”了。这其中,有收获、也有挫折;有纳新、亦有离别。但最令我欣慰的是,我们始终是在朝着同一个目标在坚持不懈地努力!尤其值得一提的是,伴随着西高铁会员休息厅和体验馆的落成,66°迎来了六位美女,这在全公司可以称得上是史无前例的。为了使这些窗口服务人员能够与场所的高端定位相匹配,又对其进行了完整系统的培训。如今,西高铁会员休息厅的成交率不断提升,体验馆在品鉴会中起到的主导作用,与我们团队素质的不断提升和服务质量的不断精进是密不可分的!

如果说好的团队是软件的话,那么在2016年投入施工并完成建设的66°三大场馆(形象店、休息厅、体验馆)则是顶级高配的硬件。自66°

问世以来,我们就一直秉承着“会员专享”的概念来经营这款十里香家族中身价最为昂贵、产量最为稀缺的产品。“专享”的概念不仅仅体现在66°不投放传统渠道、只针对企业家、成功人士开放的会员制营销理念上,更是在会员福利与权益、硬件配套设施上都尽最大努力做到尽善尽美!形象店的宣传引领、休息厅的舒适感受、体验馆的高端参与,三个场所既相辅相成,又相得益彰,形成了一个有机的整体,能够带给会员及准会员全面的专享体验。

理念、团队、硬件,所有的一切都是为了最终的业绩而努力。如果没有拿得出手的业绩,所有的一切都是徒然。因为66°的营销是全新的模式,称之为“摸着石头过河”毫不为过。其中也有过迷茫与疑惑,到底是以产品为中心还是以会员需求为主导?前者会造成形式僵化,后者又会造成核心理念的丢失,经过长时间的探索与尝试,最终确定了以体验馆为场地支撑、专注会员商业生态、增加会员参与度与认同感的沙龙模式的会员活动。虽然现在尚有许多待精进的地方,但是在方向已经确立的前提下,一切都会水到渠成。值得一提的是,目前会员已有600余人。我有理由相信在新的一年里,66°的发展会更加顺利!

2016年,对于66°来说是发展的一年、是成长的一年。但是这不代表我们可以躺在功劳簿上沾沾自喜,逆水行舟,不进则退;逆流而上,向死而生!2017年,更需要我们砥砺前行!66°,刚刚起步,永远在路上……

付希梅



12月10日下午,十里香泊头公司第十期快乐会议在小礼堂如期召开。公司执行总经理杨宝成、副总经理宁明理、行政总监李立行、生产副总监崔海灏及泊头公司员工共约240余人参加本次会议。

本期快乐会议以“打造幸福企业,享受快乐人生”为活动主题,旨在引导大家“快乐心情,快乐生活,快乐工作”。活动首先回顾了泊头公司近两个月来的变化,如环境卫生整治、服务设施提升,以及职工运动会等活动场景。通过回顾,展示了泊头公司的良好的环境和员工的精神风貌。

活动期间,公司执行总经理杨宝成成为我公司新晋的国家级白酒评委沙均响颁奖并致辞,祝贺他取得的成绩,并鼓励他再接再厉,为公司发展贡献自己的力量。沙均响也与大家分享了本次获奖的感受以及表达了对公司的感激之情!

活动过程,穿插丰富多彩的节目表演,有歌曲《奔跑》、《恋人心》,也有戏曲《花为媒》,舞蹈《欢乐一家亲》等,更有原酒库和化验室员工自编自演的三句半《共建我们的美好家园》、《说说我们的棒小伙儿》,大家的欢笑声一浪接一浪,掌声不断,气氛欢快、热烈。

最后,在生日祝福声中,快乐会议圆满结束。

吕薇

公司为沧州市第三位国家级白酒评委举办表彰会

聚焦商务宴请 强化顾客认知

——2016 夯实销售新模式

一致化、全网点终端底价一致化保证了产品成交价格的稳定,流通渠道价格的稳定,给了消费者更坚定的购买观念,才会拥有更稳定的销售人群。一轮又一轮的涨价风潮,更是树立了十里香产品在消费者心目中品牌价值高的理念。终端金银网分级、金网评分制度更是明确了公司资源集中投放的阵地,结合五星商务宴请的定位,让我们拥有更稳定的源点消费人群。

2016,在流通渠道我们成功的执行了新的陈列标准,聚焦五星,全力聚焦五星,全部都是五星,打造五星的单一认知,占领商务宴请百元价位的认知新高地,我们走在了所有人的前面。

2016,酒店渠道的空箱回收的要求一次比一次严格,只有这样才能真正确保流通渠道价格的稳定。为此,我们一次又一次的向终端宣导空箱回收的政策要求,两箱“最多”少1瓶的“苛刻”标准,这句话成了我们酒店人员对终端说的最多的一句话。每次拜访终端,检查终端库存的同时就会看看箱子里面的瓶子有没有留住,是不是酒店版的。通过拿着瓶子告诉终端老板和服务员,交待好他们不要跟顾客自带的产品酒瓶混淆;通过去垃圾堆捡瓶子这种行动感化他们;通过他们每一次的不合格不给回收来引导他们。渐渐的,每次回

收空箱,看到每个瓶子上都有“酒店版”三个字,心中有一股欣喜油然而生,我们也会通过圆珠笔等小礼品对终端进行鼓励,让他们继续保持下去。

2016,酒店渠道产品的瓶盖费进行了下调,为了保证终端的利润空间,保障销量的稳定,耐心的一次又一次的告诉终端提高成交价格。鉴于酒店渠道推力的弱化和十里香品牌在消费者心智中的地位,酒店渠道成交价格的上涨很快就成为现实,保证了酒店渠道的销量和质量。

2016,在明确五星轴心产品商务宴请的定位后,终端所有的氛围都围绕五星商务宴请去打造,从门条推拉贴、PVC板、室内KT板,室外喷绘布等等,产品陈列有五星进店的终端要最好的位置、最多的数量去凸显五星,争取影响更多的源点人群。

2016,思维顾客化,一切以顾客为出发点,一切以顾客为结束点;行动聚焦化,聚焦五星,聚焦商务宴请,聚焦到每一次的终端拜访的每一个具体的动作!

刘立强



抓质量 提效率

——2016 包装车间管理全面升级

一转眼已坐到了2016年的尾巴上,抓住2016的尾巴,突然想用文字回顾下这一年。细细盘点,这一年收获颇多。

生产效率再上新台阶。在车间人员未增减前提下,8个小时的工作时间,我们的半精裱盒成型一糊盒子,由原来每天糊18000个增加到了19200个,平均由2250个/小时增加到2400个/小时,效率提高了6.7%。五星产品流水线生产由原来的325件/小时,增加到了375件/小时,效率提高了15.4%。五星产品流水线生产由原来的375件/小时,增加到了412.5件/小时,提高了10%……在生产过程中,我们不断调整与改善,充分发挥人、机、料、法、环的作用,生产效率得到不断提升。

提高效率的同时,我们更是质量效率两手抓。每月我们召开质量会议,对近期的质量在线检验、成品复检问题进行公布,将质量问题分门别类,进行数据分析、总结。把成功的经验总结下来,形成标准,加以推广;总结失败的教训,引以为戒,防止重复发生。同时始终坚持对车间员工进行质量知识及技能培训学习。通过培训学习,达到提高质量意识,增加知识,提高技能的目的,以保障产品质量。

进入16财年,公司加强对生产车间的现场管理。4月份,现场管理工作首先在包装、酿酒两大生产车间以PK的方式拉开帷幕。两大车间

分别对作业区域的各个管理点制定了标准要求。在PK中,每车间都发现了现场存在的问题与不足。通过检查我们发现了一些卫生死角是容易忽视的,一些小工具存在随意放置的现象以及一些过程记录资料的存放存在安全隐患问题。针对这些问题,我们实行了卫生区域卫生点责任到人的应对办法,实现了人人有现场管理责任,每个责任点责任到人的现场管理模式。同时与积分制相结合,实现积分奖惩及时、透明。10月份,现场管理工作在整个泊头公司全面展开,我们不断的寻找问题,不断提升现场管理水平,并持之以恒的坚持,保持生产现场整洁已经成为车间工人的良好习惯。

培养车间后备人才。进入16财年,我们实行对车间工作表现积极、积分靠前的员工进行人才培养计划。每个月按培训计划对车间18名骨干员工进行内训,先后进行了计算机办公软件(操作培训、喷码机设备调试培训及班组长管理知识和质量指标总结培训)。通过人才培养计划,培养出了一批车间技能岗位及班组长后备人才。

鲁迅说过“伟大的成绩和辛勤的劳动是成正比例的,有一分劳动就有一分收获,日积月累,从少到多,奇迹就可以创造出来。”2017,让我们沉下身子,静下心来,一如既往一步一个脚印的向前走!2017我们始终在路上。

吴海英



光荣与梦想

序曲

这是送别旧岁的日子
我们欢聚一堂,斟满我们自己酿造的美酒
这是迎接新春的时刻
我们载歌载舞,畅谈我们香飘天下的梦想

我们是用心血和汗水酿酒的人
我们有一千个理由痛饮一杯豪情
我们是用品牌和智慧开拓的人
我们有十万里春风染绿十万座山岗

让我们醉一酒吧,为了光荣的2016
让我们唱一宿吧,为了2017升起的太阳

光荣

在十里香的史册上,2016注定浓墨重彩
在渤海湾的记忆里,2016必将大浪回响

2016我们迎来一个重要的日子
建厂七十周年,我们用音乐和诗歌把自己打扮得多么漂亮

祝相宽

欢快的乐曲,每一个音符都跳动着我们激动的心情
深情的朗诵,每一个音节都激荡着我们豪迈的心房
职工的笑脸,多像春风里盛开的花朵
祁总的致辞,宛若航标灯指明了方向
七十年,七百里长路,坎坎坷坷我们一路走来
七十年,七万道彩虹,风雨之后我们放声歌唱
七十年,我们回收一瓶最老的酒,品味前一个七十年留给沧州的记忆
七十年,我们精选七十斤纪念酒,赠给下一个七十年回味曾经的辉煌

我们铭记做一品人酿一品酒的嘱托
我们张大聚焦定位商务宴请的眼光

2016我们重整价格、控货、库存,共识前所未有
2016我们努力增幅、互动、服务,稳坐沧州市市场
我们知道,获取利润,绝非公司的终极目标
我们懂得,香飘万家,才有追求的广阔前方
我们思考着规划着,描绘今日的憧憬明天的

蓝图

我们奔走着忙碌着,身披春夏的落花秋冬的阳光

2016,十里香誉满狮城,有笑声的地方就有我们的美酒
2016,十里香热情高涨,六十六度新品赢得消费者赞赏
独具乡情的设计,唤醒传统的味蕾
精美小巧的酒杯,恰合诗意的吟唱
我曾设想,以六十六度新酒宴请历代诗仙,肯定佳句迭出,空前盛况
我曾想象,让李白乘酒兴挥笔重写将进酒,必定秀口一开,半个盛唐
啊,黄河之水天上来,奔流到海不复回
啊,会须一饮三百杯,杯杯当满十里香

2016,十里香市场捷报频传
2016,十里香老朋友来自远方
看吧,民族乐团来了,那是美酒与美乐的盛大交响
看吧,省委领导来了,那是鼓舞是发展的推动力量
厂区里,走过他们考察的身影,春风习习

灌装线,聆听他们亲切的问候,语重心长
啊,我们牢记前辈的嘱托,争做勤劳的酒匠
啊,我们创造美好的愿景,心怀幸福的理想

梦想

岁月匆匆,我们告别2016的最后一抹晚霞
冬去春来,我们迎接2017的最早一缕曙光
我们站在岁月的门槛,回首七十年坚实的脚印,瞻望更辽阔的前方
我们立足新春的起点,左手抱着昨天的鲜花,右手指向明天的梦想
请领导放心请亲人放心请沧州放心,2017我们将更上一层楼
让市场举杯让餐桌举杯让城乡举杯,2017斟满美美的十里香

看,远去的是我们难忘的背影
听,振奋的钟声又在耳边敲响
来吧,让我们举杯,举起十里香人的信念,敬天敬地敬爹娘
来吧,让我们高歌,唱响十里香人的豪情,唱风唱雨唱太阳

酒与酒联

舒菜

酒美在于香。因而,赞酒联中多用香字,如:

酒香十里春无价;
醉买三杯梦也甜。
三杯入腹浑身爽;
一滴沾唇满口香。
如果说饮了能醉人是好酒,那么还未饮用,仅闻到风中的香气就能醉人,此酒岂不更好,请看以下四联:

风来隔壁三家醉;
雨过开瓶十里香。

陈酿美酒迎风醉;
琼浆玉液透瓶香。

沽酒客来风亦醉;
欢宴人去路还香。

远客来沽,只因开坛香十里;
近邻不饮,原为隔壁醉三家。

一幅好的酒联比一个酒广告、酒说明书更具有吸引力。它是诗化的广告,又是一种雅致的陈设。

民国初年,成都张有贵酒家的一副新联:为名忙,为利忙,忙里偷闲,且饮两杯茶去;劳心苦,劳力苦,苦中作乐,再拿一壶酒来。

我国是一个历史悠久的文明古国,又是一个幅员辽阔、民族众多的

大国。在数千年的文明史发展过程中,各民族都形成了多种多样的传统节日及其民俗活动。中国的节俗从一开始就与酒结下了不解之缘,这些节俗的酒联略举一二:

迎春酒联:
绿酒红梅迎旭日;黄莺紫燕舞春风。

屠苏醉饮三春酒;爆竹联欢四化年。

合家共饮一杯酒;百卉同迎四季花。

元宵酒联:
雪月梅柳开春景;灯鼓酒花闹元宵。

天空明月三千界;人醉良辰十二楼。

街头灯影逐花影;村中梅香伴酒香。

端午酒联:
榴花彩绚朱明节;蒲叶香浮绿醑樽。

艾酒溢幽芳香传四海;龙舟掀巨浪气吞八荒。

美酒雄黄,正气独能消五毒;
锦标夺紫,遗风犹自说三闾。

焚艾草饮雄黄清瘴防疾病别为邪祟;
飞龙舟裹香粽奠忠招魂是效楷模。

中秋酒联:
笙歌曲中千家月;风酒香里万颗珠。

几处笙歌留朗月;万家酒果乐中秋。

东山月,西厢月,月下花前,曲曲笙歌情切切;
南岭天,北港天,天涯海角,樽樽桂酒意绵绵。

重阳节酒联:

菊花辟恶酒;汤饼茱萸香。
如何看待饮酒,也是见仁见智:
酒能弄性仙家饮之;酒也乱性佛家戒之。

酒能成事,酒能败事;水可载舟,水可覆舟。

其实,事成事败并不在酒,而在于人。明代莫云卿在《酗酒戒》中坚决反对有的人不考虑历史背景,一味盲崇古人“豪饮”,“夫不解于酒德,而袭古人之迹,故有伤生灭德之咎”。他宣布,与朋友饮酒,以“唇齿间觉酒然(爽滑)为甘,肠胃间觉欣然以悦”为限度,此后立即“覆觞止酒”。那些强迫他饮酒者,“非良友也”。

世界上任何事情都是一个度,度的把握,非常重要;饮酒,更不例外:
好花半开;美酒微醺。
饮量岂止于醉;雅怀乃游乎仙。
多读书知礼明义;少饮酒多事无非。

酒常知节狂言少;心不能清乱梦多。

食莫多贪能饱便罢;
酒防狂饮不醉方佳。

酌酒杜烟,八秩老翁无芥疾;
清心寡欲,四时佳兴乐松年。

盘中餐料料皆辛苦,弃之可惜;
杯中酒滴滴均醇美,酌量而饮。

新年的钟声又将转动一轮,岁月的车轮又前进了一程,2016年快要离我们远去,但昨日的每一份足迹却清晰的印在来时的路上,2016不仅对我个人,也是我们十里香酒业的销售团队,乃至整个公司都是非常关键的一年。

陈列标准统一,力度整齐划一

还记得新年的初期,崔总和张总正式提出了“陈列标准统一,力度整齐划一”的新决策,新决策的出台对整个沧州地区乃至全国的白酒市场都无疑是一场重大的变革。通过销售团队的战士们,对客户持续不断的宣导新政策,坚定不移的执行公司决策。陈列标准统一使得产品形象更加夺目,终端氛围更加强势,力度整齐划一使得市场环境更加净化,终端利润更加可观。

坚持收获客户的信任,付出收获个人的成长

付出肯定会有收获,2016年是我们收获最大的一年,正因为我们销售团队坚定不移的执行新的政策,终端客户也从最开始的抵制、观望、尝试到最终的信任。客户的信任是公司最大的收获,由于收获了客户的信任,十里香品牌影响力也更加的强大。

对于我们销售团队来说,我们的收获是:流程更加规范,目标更加精确,更好的提升了专业知识,锻炼了业务能力,开阔了自身思维和视野,使我们充实、自信、快乐。每一天的付出收获都是更好的自己。

幸福十里香,行业金摇篮

S100的开设,为我们基层提供了一个公平、公正的晋升机会和平台。随着几期“金摇篮”培训的开办,让参加过的同事士气尤存,未参加过的同事倾心向往。S100不仅开创了十里香特有的人才培养先河,也为整个白酒行业树立了模范,更为百年十里香铸就了基石,培养了人才。

回顾整个2016,我们有改革,有收获,有创新,我们“贪婪”的享受着十里香这个大家庭带给我们的每一顿幸福,而在未来的工作上我们也一定会积极地奉献着自己的每一份激情!感谢十里香有幸让我们遇到你,感谢一路有你陪伴我们成长,未来的路让我们并肩前行风雨同舟!

2016 我认识的十里香

潘庆

青年无畏

联合国规定15-24岁是青年;世界卫生组织称44岁以下为青年;中国国家统计局说15-34岁是青年。关于青年的年龄界定,众说纷纭。

提到青年,我们会想到怎样的一种形象呢?成熟、上进、有担当、充满正能量,是时下最流行的大叔形象,而且,这个大叔不无趣,相反还有点萌。所以我觉得,青年无关乎年龄,青年是一种状态,一种健康、向上、充满正能量的状态。那为什么青年会有如此形象呢?

首先,青年不幼稚,知道一份付出,一份收获,不会幻想不切实际的东

西,有梦想就去努力实现。不会像我们小时候,整天做白日梦,天真地以为长大后就可以上清华、北大,可以年轻有为、事业有成,随随便便成功。

其次,青年不叛逆,青年熟稔社会规则,知道没有人有义务忍受自己的无理取闹,所以,即便是有情绪,也不会乱发泄,跟人作对,今晚喝点小酒消个小愁,做个小愤青,天一亮收拾行装该奋斗奋斗,还是一颗小太阳;相反,太多年轻人在工作、生活中任性妄为,动不动就使性子、发脾气、辞职。

再者,青年不懈怠,无论是因为而立之年,懂得了责任和承担,还是因为上有老下有小的无奈,总之,青年是最拼的。在工作上,他们不断进

取、勇于承担,是公司不折不扣的中坚力量;在生活中,他们不光提供经济支柱,更是家庭的主心骨。无论再苦再累,绝不退缩,青年不易。

最后,青年有理想,青年的理想不同于空想主义者的梦想,不是不切实际的痴人说梦,通过阶段性地给自己定些小目标,然后一步一步、稳扎稳打地去努力,有计划、有安排地实现去实现。

另外,青年不墨守成规,不迂腐,乐于挑战,勇于接受新鲜事物,但是又不像孩子沉溺于其中,能做到既有趣又有度。

青年,脱离了幼稚,褪去了青涩,收起了叛逆,认准了理想,拾起了责任,扛起了担当,活出了精彩,活成了标杆和榜样;青年做到了承上启下,是中流砥柱、中坚力量,青年无畏。
孟姣姣