



十里香酒微信公众号

2018年第8期(总334期)

企业愿景

打造幸福企业

享受快乐人生

企业使命

为社会创造价值

为顾客创造需求

为员工创造机会

企业价值观

诚信 包容 共赢 回报

公司探索自主经营新模式



8月2日,运营部总监左金胜以“自主经营与增量管理”为主题在十里香大厦报告厅开展专题培训,为公司进行组织变革进行理论宣传,拉开了十里香探索自主经营模式的序幕。

“自主经营与增量管理”是国内著名商学院泰山管理学院基于中国本

土文化和中国人性的底层把握,借鉴分封制、联邦制和联产责任制之优势,创造性提出的自主经营理论体系,该学院自2007年起开始导入自主经营,历经十年研究和实践,发展至今,模式科学、运营流畅、成果显著。

改革创新新起点,自主经营新征程。此次培训会上,左总在分享相关理论知识的基础上,重点进行案例分析,并结合公司的具体情况引导大家思考和交流。他首先从“韩都衣舍小组故事”开始,深入浅出的讲解了自主经营的发展历程和管理模式,提出众多诸如“最好的管理是没有管理,自主经营就是让每个人都给自己做,激活个体,从而激活团队”、“通过增量管理确保个人和组织利益是一致的,从而实现双赢。”等令大家耳目一新的理论观点。

在接下来的培训中,左总更加注重互动和交流,采用小组制分组讨论,而不是一味灌输知识理论,极大发挥与会者的积极性和参与度,各小组成员认真思考,热烈交流,现场不时碰撞出新的火花,为推进公司实施自主经营开了一个好头。

最后,会上根据公司实际运营情况,确定了四个销售办事处作为试点,探索公司自主经营的管理模式,正式拉开了公司组织变革的序幕。

邵竟川



金摇篮工程第七期(S100)初级销售技能培训。

于2018年8月16日启动,为期4天。本期培训也是2018财年新的组织架构推行以来开展的第一期销售技能培训。本次培训用几个字来总结就是“新”、“潮”、“严”。

“新”——本次参训学员共24名,基本上全部都是第一次参训。同时我们也打破既往规定,允许实习期人员参与培训。目的是让这些优秀的销售人员能最早的接受系统的专业销售知识培训,同时也能尽快的融入十里香销售这个大家庭。不仅是学员,本次担任流通课程、餐饮课程讲师均为第一次授课。他们都是今年的新晋办事处渠道经理同时也是讲师团成员。可以说第七期S100培训是一次全“新”的培训,新讲师,新学员。

“潮”——本次培训虽然我们成功的避开了35度以上的高温,却没有躲过连绵的小雨。18号下午实训环节,小雨淅沥,传说中的大暴雨没有如约而至,小雨为大家带来了一丝凉爽。而到了19号早晨晨练时,这雨下的就有点“故意”了,雨水打湿了人们的衣服,让所有学员体验到了一次雨中晨跑的“浪漫”。但是可喜的是面对5000米长跑,虽然下着雨,但是掉队的人却比第一天少了很多。这有点“潮”的“S100”第七期培训,对大家是个小小的考验,好在大家经受住了考验。

“严”——本次培训在开始前总教官范学峰就立下规矩,凡是考试成绩低于70分者就要接受惩罚。因此从一开始大家就绷着这根弦,抓紧上课下时间学习。不仅是对于功课的严格,对于培训细节的要求更是苛刻,会议室的秩序、酒店住宿秩序全部要求严格。

S100培训还在继续,我们也在逐步摸索优化流程、课程,让所有销售人员能够接受最系统、最专业的销售技能培训,打造一支高凝聚力的团队始终是我们S100培训的目的。王淑一

十里香销售部第七期『S100培训』

2018年压排期间——参观路线再换『新颜』

公司为了提升顾客参观体验的满意度、建立良好的认知,同时把公司生产的真实情况更好的展现给顾客;所以利用7—8月份酿酒车间压排(天热封窖)期间,对参观路线上的硬件进行了精进。在9月1日酿酒车间投产之前全部完成。这次主要精进了三个参观点,分别是:酿酒车间、制曲车间和私家酒窖。

酿酒车间的蒸馏间进行了全面粉刷,走进车间,给人以亮堂堂的感觉。登上观景台,首先映入眼帘的是“身沉得下去 心静得下来 用心做酒 无愧于人”18个红色的大字,这是董事长在2013年提出的酒匠精神,一直鼓励着酒匠师傅们潜心酿酒。在参观平台的墙体上,承接了董事长

提出的酒匠精神,分别做了“匠人”“匠心”和“传承”三个板块的内容。“匠人”以“大运河”为时间轴展现了入职20年以上18位酒匠师傅的照片,根据入职时间的长短照片由大到小依次排开。两排红色的大字是对酒匠师傅最直接的诠释:“他们一辈子潜心酿酒,成就了十里香的品质”。“匠心”展现的是酒匠师傅酿酒过程中最关键的6个生产工序。分别是:选料、制曲、入池、发酵、装甑、摘酒。“传承”展现的是:70年来延用入选非遗的“老五甑小跑窖”酿造技艺,以



手绘的形式、用最简单的图画诠释了“老五甑”:一池烧五甑,蒸五人四;“小跑窖”:A 窖池的小楂蒸酒后加曲成为B 窖池的帽。

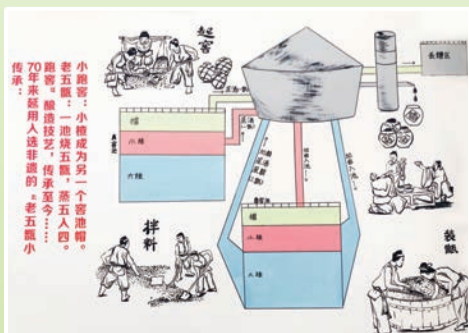
制曲车间的墙体也进行了粉刷,同时在进门右边的墙上做了“十里香大曲生产工艺”墙,下面是展示台,展示了制曲原料及大曲实物。工艺墙上展现了大曲生产的8个关键工序,以照片、文字结



合实物的形式,能让顾客更直观、更形象的了解大曲的生产工艺。俗话说:“要酿酒,先制曲”,所以让顾客真实到的看大曲生产以及了解生产艺,是为顾客建立“十里香自酿好酒”的认知做配衬。

私家酒窖进行了全面改造,因为顾客来公司参观两个酒窖,一个是私家酒窖一个是“黄金酒窖”。两个酒窖里摆放的全部是大陶坛,在顾客看来是没有区别、没有差异而且是重复看;所以对私家酒窖进行了改造,把真实的产品展现给顾客。将原有摆放的1吨的陶坛全部移走,改成了展示公司历年来生产的15种坛酒。围绕着柱子做了木质的3层的阶梯式的展示台,一共是9个展示台和一个老酒展示柜。展示柜里摆放着十里香几十年来生产销售过的老酒。酒窖的两侧依然展示着市场销售的成品酒。

此次对参观点的精进是站在顾客的角度去思考,持续提升每一位顾客的体验认知。付希梅



公司销售系统举办“香约七夕”快乐会议



8月14日,十里香销售系统全体人员在泊头生产基地小礼堂举办“香约七夕”快乐会议。公司执行总经理宁明理参加并致开场词,宁总首先回顾了18财年来的工作,对销售系统端午季工作给予充分肯定,并鼓励大家要以此为契,坚定执行聚焦、定位战略,持续推动公司战略的贯彻,为圆满完成18财年销售任务

续奋斗。随后,四大销售部分别颁发了积分奖励,以表彰他们在新财年的辛勤付出,为全体销售人员树立榜样,在公司形成你争我抢的氛围。

颁奖结束后,按照各办事处积分情况,工作人员颁发了相关书籍,这成为科学落地推动积分制的一大举措。既激发了销售人员的兴趣也为他们提供智力保

障,让他们不断学习,提升自我素养。随后,东光办事处邢仁学以一首动人的《最美情侣》拉开了本次快乐会议的大幕,在悠扬的歌声里,员工们都被洋溢的节日气息感染,现场气氛渐渐热烈起来。

本次快乐会议流程设置丰富多彩,拼手速抽奖环节、积分拍卖环节、小品节目穿插于整个会议中,刺激紧张又笑料不断,现场氛围一步步达到高潮。同时,本次会议准备了沙驰女包作为终极大奖吸引着全场人员的眼球,此外,还有平衡车、电子琴、双人牛排套餐、音响、健身杆等实用性奖品,极大激发了现场员工的积极性,现场场面十分火爆。

本次活动正值我国传统的情人节七夕,为了给常年奔波在外的销售人员一个惊喜,会务组人员提前联系了多位员工家属,以视频送来祝福,表达自己的心声,并现场准备表白仪式,帮助员工与家属互相关心,现场氛围温馨而感人。

最后,青县办事处集体带来一首歌曲串烧,表现了一线销售人员敢于拼搏的精神,再次将会议推向高潮。在悠扬的歌声中活动圆满结束,希望全体十里香人在接下来的日子里能够不忘初心,砥砺前行!



白露过后,秋意渐浓,万物也变得成熟,历经120余天超长发酵,被人交口称赞的“压排酒”终于要来了!十里香股份公司拥有陈年窖池2000余口,每口窖池的年龄至少在8年以上,是华北最大规模的浓香窖池群,河北省最大规模浓香型白酒酿造基地。每年9月份,十里香的酿酒车间在经过漫长的“压排期”后,正式开始生产“压排酒”。

何为压排酒?这要从发酵期说起,十里香每年5月开始陆续封窖,9月开始起窖烧酒,窖池发酵期由原来的75天长增加到120天以上,每个班组的一排窖池就又压了一排的时间再烧酒,十里香酿酒人将这部分具有超长发酵期的酒称之为“压排酒”。

那为什么压排酒是一年中酿造最好的酒?主要是因为发酵周期长,加之地温较高促窖内糟醅酯化生香,使得压排酒中己酸乙酯含量高达7000mg/L左右,指标是其它季节的2倍以上,口感上压排酒主体香气很突出,酒体更加醇厚丰满,香味悠长、爽净。

此外,为感谢消费者对十里香的厚爱和支持,公司利用夏季压排期将车间粉刷一新,并对车间内的体验平台进行装修升级,届时酿酒师傅们会正式“叫醒”这批老窖,开窖出酒,十里香欢迎各界消费者朋友们,来十里香酿酒车间现场品味压排酒的纯正魅力!

十里香「压排酒」陆续开窖出酒

杨月轮



十里香作为沧州白酒代表参加2018中国国际商标品牌节

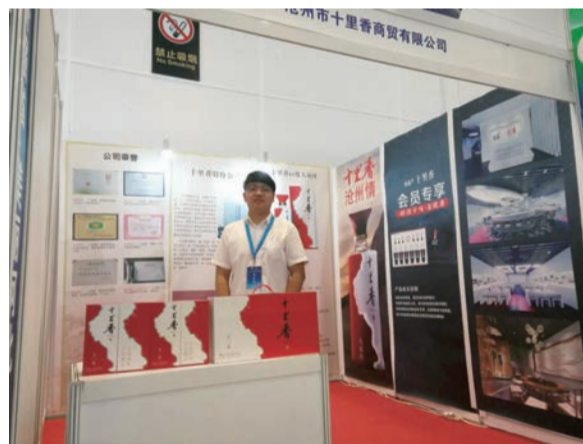
8月31日,十里香股份公司代表沧州白酒品牌参加“2018中国国际商标品牌节暨中华品牌商标博览会”,沧州酒企仅此一家。此次参加的中国国际商标品牌节是国务院确定的知识产权领域的重大活动,是我国规格最高、规模最大、影响最广的商标品牌盛会,已成功举办九届。

本届商标品牌节由中华商标协会、河北省工商局主办,河北省商标协会承办,为期三天。围绕“创造保护运用”这一主题,节期活动由中国商标年会、2018中华品牌商标博览会等板块组成。中国商标年会包括主论坛和一系列分论坛及商标沙龙,中华品牌商标博览会设“全国馆”“河北馆”和“地理标志馆”,重点展示具有一定知名度的中外品牌商标产品。

十里香股份公司作为冀酒四强品牌之一,自成立以来,始终重视商标管理工作,持续推进商标战略,使“十里香”商标的无形资产不断保值、增值。为确保产品质量,公司确立了“生产健康绿色食品,保证安全,追求更好”的质量方针,并早在2004年就展开了质量体系认证工

作,建立起了科学、完善的质量体系,近年来,又引进卓越绩效管理体系,保证了产品质量的全面提升,先后荣获沧州市、河北省政府质量奖,为“十里香”的品牌提供了有力保障。

作为沧州地区白酒的代表,公司不断提高商标意识,深化推进商标战略,先后荣获多项荣誉,2011年十里香酒被商务部认定为“中华老字号”,被中国酿酒工业协会评定为“中国创新典范白酒产品”;2012年1月,十里香酒酿造技艺被审定“省级非物质文化遗产”;2012年4月,“十里香”商标被国家工商总局认定为“中国驰名商标”;2013年9月,十里香酒被国家质检总局认定为“国家地理标志保护产品”。近来,又相继获得中国国际酒业博览会“最佳新产品”奖、比利时布鲁塞尔国际烈酒大赛金奖、连续



三年荣获中国酒协“青酌奖”。

如今,十里香酒已经成为河北浓香型白酒的代表之一、中国食品名牌产品。今后,公司将始终致力于为消费者打造全国一流的浓香白酒,为员工提供实现自我价值的舞台,为社会的繁荣发展贡献自己的力量,让十里香品牌成为声名远播的沧州名片。

邵竟川

十里香电商团队赴北京参加运营者特训营



为了更好地服务消费者,回馈消费者的厚爱,8月16日-17日,十里香股份公司电商团队一行人赴北京参加有赞学院举办的“活动引爆社交电商-运营者特训营”。通过本次培训,提升自己服务水平,精进活动内容,以更多、力度更大的线上活动贴近消费者。

随着网络的飞速发展,销售工作已经进入新零售时代,活动的运营是社交电商的纽带。很多时候,我们苦思冥想的好创意,却一度陷入自嗨;活动力度很大,订单却寥寥无几;线

上线下活动融合,却没有粉丝到店,到底是哪出了问题?通过此次参训,我们找到了答案,并不是我们活动力度不够大,奖励不够多,而是缺少活动的参与度,没有掌握到活动的精髓。

此次两天一夜的特训主要课程有:《新品如何通过社群活动达成“品效合一”》、《如何策划月销千万的O2O活动》、《超2亿估值背后的4大活动军规》、《从0到200万,90后势力的新品活动圣经》、《如何开始一场有效的活动运营》。培训过程中,讲

师通过对易锅美食、有间全球购、关茶等成功案例的解说,理论与实际相结合地讲授了如何以活动引爆社交电商,晚上有赞学院金牌讲师、白石互动CEO廖荣老师提出“用六项思考帽做运营策划”,并带领参训各现场实践做出一份完整的活动策划案。

目前,电商部在精细化运营上还有很长的路要走,在秉持“商务宴请”的产品定位下,心正念,多分享,真真正正为消费者带来更优质的产品和服务!

薛飞

快乐会议有感

在淅淅沥沥的雨中,十里香销售系统快乐回忆如期而至。

可能是刚开过中秋节动员大会的原因,心中稍有些压力,脑子里也一直想着顾客组的企业开发的事,怎样建立自己的人脉关系?怎样借助源点客户来拓展新顾客?怎样更加精准的利用终端背后的资源?总之是一团浆糊,不知该从何梳理。

可当脚步踏入会场时,看到会场大屏幕上写着香约七夕,才想到:哦,原来七夕快到了,此时张秀娟给我递过来一块巧克力,并说了句:七夕快乐,今天要给我点惊喜。听到这句话,木讷的我表情瞬间有点舒展,心中顿时也放松了许多。伴随着轻快的音乐,找了个位置坐了下来,感觉周边的氛围显得有些浓情蜜意的感觉。

节目一场场的过去了,到了家属互动的环节时,我心里一怔,也许惊喜就在这个环节了。当老婆和女儿表演节目时,真的惊喜到了,以为表演完就结束了,心里美滋滋的;可没想到后面还有老婆和女儿的读白,当女儿说让我不要在外面吃干净了东西,不然会生病;老婆说没有她俩陪在我身边要我注意身体,眼泪再也止不住了,此时从惊喜变感动了。都说男儿有泪不轻弹,可此时此景估计没有一个能扛得住的(快乐会议啥时候走情感路线了),想想老婆自己在家带着女儿,还要忙工作,实在不易,亏欠他们的太多了。当上台捧鲜花时,后勤组考虑到我离家较远,特意给女儿准备了毛绒玩具,此时彻底感动了……

看着节目紧锣密鼓并有秩序的进行着,相信后勤组真的是用心良苦了。想起现在自己的工作,理不出头绪,似乎已经失控了,毫无秩序感,信心全无。突然想起媳妇生气,心情不好时,她就去整理房间,洗衣服,做完后心情就好很多,后来我问她,为什么洗个衣服心情就好了,她说:洗刷过程中的秩序感让她心安。

有些事就是这样,事态越是失控,内心越是崩溃,此时,人越需要从小事上的秩序感中,汲取一股向上的精气神。蓄势待发,然后扶摇直上。所以我们需要找到属于自己的“那个小事”,来确立生活的秩序感,比如有的人健身令他上瘾,有人阅读让他平静……当这件小事被完成后,焦躁被沉淀,痛苦被缓释,目标被聚焦,也就积攒了冲击真正挑战的能力。

李建辉



快乐会议 你戳到了我

四个月的快乐会议如期进行,此次快乐会议,最让我激动的就是我获得了沧南部业务员排名一等奖“小爱音箱”一台,在这里感谢公司给予我们这样的平台,让我们能够展示自己。

这一期的主题为“香约七夕”,这一期无论是节目编排还是现场气氛,都达到了最好的效果,不仅让人开怀大笑,还让人潸然泪下,尤其是家人采访环节,更是一个亮

点,在给人惊喜之后,更多人也都落下了泪,虽然没有采访到我的家人,但我也能体会到家人对我们的信任与支持,在我们身后默默的付出,也是我们坚强的后盾,我心里也暗自激励自己,为了家人能够得到更好的生活,也要努力奋斗。

这一期的快乐会议,也有许多新员工表演节目,面对这二百余人的舞台,心情也是激动和紧张吧,演唱时也有忘词的现象,但是勇气

可嘉,不畏退缩,在参与节目时也是说上就上,有种初生牛犊不怕虎的感觉,他们的这种无所畏惧的精神,也是我们做销售这一行业不可或缺的一点,值得大家学习。

通过这一期的快乐会议,让我有很多体会,学到了很多,感谢业务组同志们的精彩编排,感谢每位同志的积极参与,最后,我们希望我们十里香公司基业长青,快乐会议会一直举办下去。

邢仁学

8月14日,十里香销售系统大家庭欢聚一堂,在泊头公司小礼堂举办了18财年第二次快乐会议,细数过去三个月风雨同舟奋力拼搏的点点滴滴,聆听宁总对于端午季的工作总结,及展望公司中秋发展的蓬勃蓝图,在喜悦的同时,内心也隐隐感到一种责任的重量。

都说“一个人之所以能够成功,总有其过人之处;一种产品之所以占有优势销路,常因其具有独特的优点;一个企业之所以能够历经大风大浪独占鳌头,必定与其不可抗拒的凝聚力息息相关。”对很多新入职的员工来说,十里香是他们的“梦工厂”,是梦想开始的地方,也是梦实现的地方。

会议在两位俊男靓女主持人的带动下激情开始,首先是销售系统四大部门的当季排名奖发放,一份份大奖被各部门优秀的人员陆续领走,接下来是由公司7位大帅哥扮演的七仙女上场,掀起了会议的一个小高潮,七仙女们一个个小游戏引得台下的同事们争先恐后的去参与,并赢得了一个个小礼品,拼手速的摇一摇环节更是使得会场内同事们热血沸腾,最激动人心的大奖

风雨同舟 共创未来

拍卖篇把会议的节奏推向了顶峰,同事们用自己努力挣下的积分都拍卖到了自己心仪的奖品。环节中间穿插的唱歌,小品等才艺表演也是让同事们领略到了十里香的人才济济。

最后的家属视频是本次快乐会议最大的亮点也是让我最感动的地方,市场部煞费苦心偷偷的去联系到了销售部的家属们,瞒着大家拍下了一个又一个感人的小视频,让我们身在外地而不能回家的销售人员充满了深深的感动和感恩。

回望过去,当凝视团队中这些可爱的人们,这注定又是一条百味杂陈的心灵之旅。岁月无痕,对于十里香人走过的路程、取得的成绩进行梳理时,无论是震撼还是感动,无论是眼泪还是欢笑,在这一刻,已经渐渐显现出它超越时间的力量,因为一切的变动最终都会投射到人们



的内心,并留下无法抹去的印记。

当我们的营销模式一步步完善,经历调整后的公司架构更加分明了责任和权利,我们没有理由不去相信,相信这是一个能带给我们梦想和希望的地方。作为十里香人,这里就是我们梦的港湾,是我们实现梦的地方,相信十里香,相信自己,相信这股激流般的力量。为了梦想成真,我们要时刻提醒自己,戒骄戒躁,朝着梦想一步步踏实前进。

王恒

致奋斗的十里香人

借着“秋风萧萧,秋雨声声”这浓浓的诗意,十里香销售部“快乐会议”将家人们聚集到一起,举办本财年第二期“快乐会议一相约七夕”。在工作岗位上仅36天的我,与绝大多数十里香销售团队的家人还素未谋面,对这次活动期待不已。

活动开始,执行总经理宁明理代表公司为大家送上了美好祝愿。其中有句话让我铭记于心,那就是“兄弟们,辛苦了!”一句话,六个字,却让我感受到了这个家庭的深情厚意。

在这次活动上,沧州部、沧东部、沧西部、沧南部颁发了当季的排名奖。感受到十里香销售团队精英倍出,我相信在这些荣誉的背后一定有很多的勤奋与智慧,是他们用激情和汗水铸造公司销售的新业绩。

记得大四找工作那会儿,我们班除了考研的同学大部分都从事了机械本专业,而我却选择了销售,因为我感觉销售

不仅能锻炼我们的沟通和应变能力,还能提高我们的抗压能力。今天我很庆幸能加入十里香的销售团队,我体验到了企业愿景“打造幸福企业,享受快乐人生。”不是随口一说,而是知行合一。

“……江山如此之大,何处是家;过重重关卡,看盛世的烟花;赢尽了天下,忘了她……”一首《真英雄》唱出了销售人员的心声。他们漂泊在外,努力拼搏、奋斗,战斗在一线,熬过了春夏秋冬的日日夜夜。都说“人是漂泊的船,家是温暖的岸。”在这个大家庭当中我感受到了温暖与快乐,这不正是我们的企业得愿景吗?

相聚总是短暂的,散会不是结束,而是证明自己的开始。我们牢记“酿一品酒,做一品人”的理念,去共同“打造幸福企业,享受快乐人生”。十里香的家人,为了明天的美好,我们一起加油!

季英杰

七夕源自于牛郎与织女的爱情神话,是几千年来中国祖先对美好生活的热爱和向往。

今天我们十里香人欢聚一堂,共同憧憬未来的美好生活,共同回味家人对我们后方的默默支持。我们每个人都表露出热情阳光的笑容,使得这个大雨滂沱的下午一扫阴霾。

下午宁总“慷慨激昂”地祝福了销售一线的兄弟们,同时表明了让销量增长的决心和信心。提升了每个人的昂扬斗志和诚实工作的态度,把整个销售团队牢牢地凝聚在一起,让我们燃起的火焰再次升腾。

当家属的照片和VCR投射在屏幕的时候,我想我们每个人都深有感触。感恩家庭、感恩父母、感恩爱人、感恩生活,一句句想要感恩的话;一位位需要感恩的人;一幕幕往事映入眼帘。一排排座椅上有的凝思冥想,有的眼含热泪,有的低头不语。我们珍惜的亲人朋友就在你左右;我们拥有的幸福其实就在左右;我们对美好生活向往的动力就在左右。感恩家庭,珍惜当下,朝气蓬勃是我们努力奋斗的资本,是我们成就一番事业的基石,是我们十里香人为打造幸福企业,享受快乐

人生独具的血液。

互动小品“七仙女”闯关中,七位千娇百媚的“仙女”来到会场,带来了仙界的七道关卡。激起了七位勇士挑战的欲望,最终七位勇士赢得胜利,带着“仙女”赠予的礼品,奏响凯旋的号角。舞台上的演员为大家呈现了动听的歌曲和搞笑的小品,虽然不是专业演员,但是敢于登台的勇气值得我们在座的每一位学习。

今后的工作我们要勇敢拼搏,开拓创新,精诚合作把我们的企业打造的更加幸福,让我们的人生辉煌且快乐。

尹世龙

香约七夕·感悟

企业的温度

文/李宗熹

她是不幸的：丈夫早逝，26岁时她独自担负起养家重担。她拼命打工挣钱，要把儿子培养成才。然而，在儿子不负所望考上大学的时候，每年一万多元的费用却着实难住了她。她又是幸运的：在最困难的时候，她所在的企业十里香股份公司雪中送炭，把她们家纳入了“1021”助学工程，在孩子读大学的4年里，每年资助5000元学费。如今，儿子不仅顺利读完大学，还到国外攻读了硕士学位。十里香股份公司包装车间女工左红芬说，这些年，自己深深地感受到了公司这个大家庭的温暖。

虽然回国已经一个多月了，回想起和儿子盖乐乐在荷兰共同生活的美好时光，左红芬的嘴角还是不自觉地上扬，幸福溢于言表。今年6月，即将硕士毕业的儿子，坚持要让左红芬到外面看看，把她接到荷兰，共同生活了一个月。这是近几年左红芬跟儿子待的时间最长的一次，感觉每一分钟都是幸福的。左红芬说，能把儿子培养成才，也算是完成了她自己一个最大的心愿。而这一切，都离不开公司对她们一家的帮助。如果不是公司及时伸出援手，为孩子提供助学资金，儿子的大学梦很可能破灭，更别说到国外继续深造了。对自己这样一名普通的员工，公司却给予了这么大的帮助，她要用更加努力的工作，来回报公司。

丈夫早逝

26岁单亲妈妈坚持培养孩子成才

左红芬结婚比较早，20岁时儿子盖乐乐降生，三口之家其乐融融。儿子6岁的时候，不幸降临，丈夫去世，家庭重担落在了没有工作的左红芬身上。左红芬说，自己没上过几年学，大字识不了几个，却有一股不服输的劲头。她暗下决心，哪怕吃再多的苦，受再多累，也要把家撑起来，把儿子健康养大，并培养成才。

丈夫去世后，左红芬在当地一家小企业找了个工作，为了多挣钱，她天天加班，有时候还干装卸的活儿。厂里有一段比较忙，左红芬经常加班到凌晨一两点才能回家，早上又早早地去上班，跟孩子见面的时间都很少。这样的日子持续了一个月。虽然身体累得又酸又痛，可左红芬心里却很高兴，因为加班就意味着多拿工资，就可以有更多的钱给儿子买好吃的和学习用品。几年后，左红芬跳槽到了十里香股份公司，成为包装车间的一名普通员工，工作强度减小，收入也更加稳定。

左红芬说，自己没文化，在学习上帮

不了儿子，但她经常嘱咐儿子一定要认真学习，将来考大学。儿子非常懂事，聪明上进，学习一直很好，这也是左红芬能咬牙一直坚持下来的原因。

“小学的时候，有一次老师布置作业让把生字写10遍，结果乐乐把每个字都写了一页，他说要把生字都记熟记牢。”左红芬说，儿子一直非常乐观、上进，不会的问题会追着老师问，直到弄明白为止。

“儿子的学习让我很省心，我的主要任务是挣钱养活我们娘俩，供孩子上学。”左红芬说，那些年，看到孩子拿回家的一张奖状，所有的苦和累一扫而光。

儿子考上大学

公司雪中送炭每年资助5000元

终于，幸运之神开始眷顾左红芬一家。2012年，盖乐乐被江苏一所本科学校的食品科技专业录取。虽然过去了好几年，左红芬说，她至今仍清晰地记得收到确切录取信息时的场景。那天傍晚，左红芬刚回到家，儿子手舞足蹈地跑到她面前，兴奋地说自己收到录取短信了，能上大学了。看着儿子的兴奋劲儿，想着多年来培养孩子成才的夙愿马上就要实现了，左红芬再也抑制不住激动的心情，流下了幸福的眼泪。

短暂的兴奋过后，左红芬要面临的是更加现实的问题，上大学的费用从哪里来。学费、书费、住宿费、生活费，左红芬掰着手指数算一年要一万多元。单靠左红芬的收入，除去娘俩的生活费用，根本凑不够大学费用。“那段时间真是吃不下饭、睡不着觉，好不容易睡一会儿，做梦也是筹学费。”左红芬说。

情急之下，左红芬想到了自己所在的十里香股份公司。“我在包装车间工作了十多年，也算是老员工了，没准公司能帮自己。”左红芬说，她抱着试试看的心里，把自己的情况上报公司领导。没想到，公司很快给了答复：只要孩子拿着通知书，就能享受到公司的助学政策：每年5000元资助。

原来，当时十里香股份公司和团市委向全市发起的“1021”助学工程正在施行，企业要用10年时间、出资200万元、资助100名贫困学生完成大学学业。经过审核，公司很快把左红芬家纳入这一助学工程，进行资助。

“当时感觉身上的担子一下子放了下来，浑身轻松。这就是实实在在的雪中送炭呀！”左红芬说，公司每年5000元的资助真是为她解了燃眉之急，有了这笔钱，

再加上孩子爷爷、奶奶，和亲朋好友的帮助，盖乐乐顺利上了大学，并完成了学业。

左红芬说，当时真没想到，公司会对自己这么一个普通的员工给予这么大力度的帮助。从那时起自己就暗下决心，更加努力地工作，来报答公司的恩情。

大学老师推荐

儿子赴荷兰攻读硕士

儿子毕业后，左红芬计划着让他来十里香公司工作，一方面因为儿子学的是相关专业，更重要的是想让儿子用所学的知识来回报公司对自己一家的帮助。但是在毕业前，大学老师极力推荐盖乐乐出国留学，以寻求更大的发展。几番思想斗争，左红芬决定支持儿子出国深造。经过努力，盖乐乐被荷兰阿姆斯特丹的一所大学录取。

出国留学需要大笔资金，左红芬再次犯难。但孩子的爷爷奶奶十分支持，经家里人商议，决定卖掉老宅子供孩子留学。十里香股份公司得知孩子要出国深造的消息，也非常支持，又拿出一笔资金进行资助。

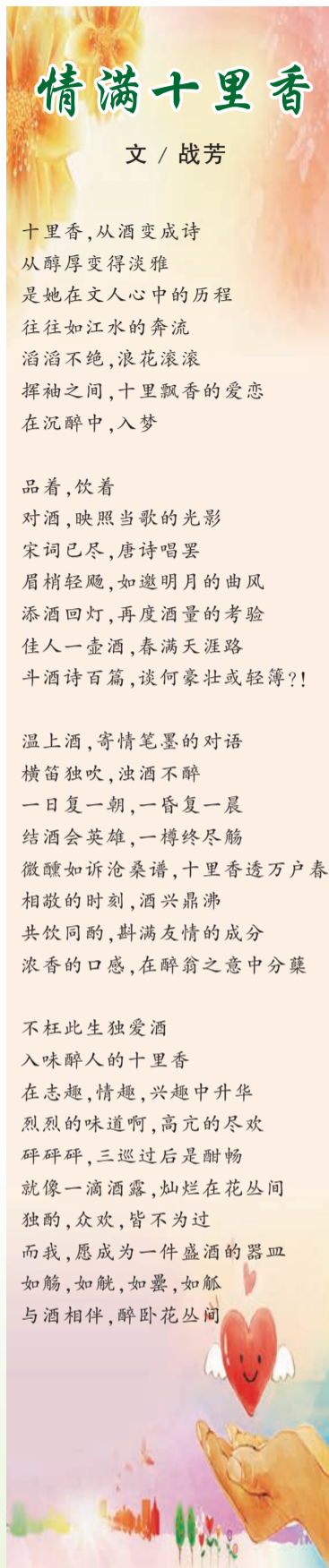
对于大多数工薪家庭来说，供一个国外留学的孩子都是非常吃力的，何况是左红芬这样的困难家庭。盖乐乐深知自己的留学机会得来不易，留学期间不但学习特别努力，还利用课余时间做兼职赚取生活费，极大地减轻了左红芬的压力。

今年5月，即将硕士研究生毕业的盖乐乐回国陪了母亲半个月，并坚持把母亲接到荷兰生活了一个月。左红芬说，在荷兰的日子，儿子一有空就陪着她，尽全力照顾好她，她感觉儿子真的长大了。

盖乐乐主修的是食品工程，即将硕士毕业的他，面临着留在荷兰还是回国发展的选择。幸运的是，导师非常欣赏盖乐乐，为他能留在荷兰工作提供了很多帮助。对此，左红芬说：“我决定尊重儿子的选择，不管在哪儿工作和生活，都要努力做一个有用的人。这不仅是我的心愿，也是对资助他的十里香股份公司最好的回报。”左红芬说。

左红芬说，自己在十里香股份公司工作的这些年，深深地感受到了这个大家庭的温暖。企业不仅是所有员工的坚强后盾，还一直关注社会上的弱势群体，积极地做公益。2016年，在“1021”助学工程结束后，公司马上又启动了员工互助基金项目，解决困难职工生活、医疗、子女上学等问题。“在这样的公司工作，真的很幸福！”左红芬说。

转载自《沧州晚报》



情满十里香

文/战芳

十里香，从酒变成诗
从醇厚变得淡雅
是她在文人眼中的历程
往往如江水的奔流
滔滔不绝，浪花滚滚
挥袖之间，十里飘香的爱恋
在沉醉中，入梦

品着，饮着
对酒，映照当歌的光影
宋词已尽，唐诗唱罢
眉梢轻颦，如邀明月的曲风
添酒回灯，再度酒量的考验
佳人一壶酒，春满天涯路
斗酒诗百篇，谈何豪壮或轻薄？！

温上酒，寄情笔墨的对话
横笛独吹，浊酒不醉
一日复一朝，一昏复一晨
结酒会英雄，一樽终尽觞
微醺如诉沧桑谱，十里香透万户春
相敬的时刻，酒兴鼎沸
共饮同酌，斟满友情的成分
浓香的口感，在醉翁之意中分蘖

不枉此生独爱酒
入味醉人的十里香
在志趣，情趣，兴趣中升华
烈烈的味道啊，高亢的尽欢
砰砰砰，三巡过后是酣畅
就像一滴雨露，灿烂在花丛间
独酌，众欢，皆不为过
而我，愿成为一件盛酒的器皿
如觥，如觥，如罍，如觚
与酒相伴，醉卧花丛间



琴瑟在御莫不静好

“两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。”

“朝朝暮暮，长长久久”这是每一段爱情美好的期望。

先是想起黛玉宝玉。一个美玉无暇，一个良缘仙葩，他们之间的一段爱情。又使我想起了爷爷奶奶，因人介绍，他们邂逅了。我看见他们年轻时的照片，靠在一起，双眼满满的感情而溢出似的，仿佛那就是爱情。我听了他们年轻时小小的一个片段，爷爷骑着一辆老式自行车，奶奶坐在后座，长长的辫子垂在胸前，被风轻轻轻托起，带着当时还是孩子的姑姑和爸爸，骑过一段长长的路，平原，田野，草垛，我几乎可见那微微泛黄的青葱岁月，圆圆的太阳，在云中微微透出简单的色彩，少年

青涩但幸福的面庞，在曦微的晨光中模糊开来，少女笑容满面，眸像星光闪烁，于是笃定了那是爱情。

时年流转，爷爷奶奶已经满头霜华了，每天柴米油盐。幼时的我曾看见他们互相争吵生活中的“琐事”，父母告诉我那只是在讨论。我不懂，可慢慢长大，似乎也了解了一些，两人互相陪伴大半辈子，也许曾经轰轰烈烈地爱过，像沙石将一杯清水搅得天翻地覆，放肆过后，时间也就是一切。平淡下来，碎沙积淀，剩下的还是一杯平平淡淡的清水，静水无波。互相牵着手，在一条人迹少的路上慢慢地走，一直一直走到老。像两个倔强的孩子，也许二三天一小吵，但也就是作为生活的调味剂似的，白驹过隙的相守下来，还是一份相濡以沫的感情。

我在路上，可以看见年老的两个老人互相扶持地走路，轻轻地，慢慢地，融入夕阳的余晖中。

执子之手，与子偕老，这样牵着你的手，一不小心就到了老。

是爱罢。

张磊

与苏轼畅饮“十里香”

文/燕金城

与苏轼畅饮“十里香”
大碗喝酒
大口吃肉
品味其甘醇，绵长
然后出口成章

喝到“不识庐山真面目”

喝个痛快淋漓
然后与苏轼一同疏浚筑堤

哪管他“乌台诗案”
只看“父老喜云集”
听赞叹声飞扬

与苏轼畅饮“十里香”
“把酒问青天”
借酒抒情志
泼墨豪放
为官为民
只求粮满仓

与苏轼畅饮“十里香”
抛弃个人恩怨
不管迁与贬
都淡定坦然
“丑妻恶妾胜空房”
坦坦荡荡

与苏轼畅饮“十里香”
掬江水，揽日月
猜拳做诗
一醉方休
然后带回佳句
大声朗读
陶醉绕梁

与苏轼畅饮“十里香”
把清香留在宋朝
化作朵朵白云
托起“十里香”
泼洒琼浆
从古至今醉人心房