



十里香“庆八一”退役军人座谈会”活动 在公司圆满召开



7月31日下午,十里香庆“八一”建军节退役军人座谈会在公司生产厂区行政楼圆满召开。沧州市退役军人事务局调研员崔偃升、中共泊头市政法委书记金凤岗、泊头人民武装部政委展刚及泊头市相关单位领导参加会议,公司党支部书记、董事长祁建发、总经理宁明理、公司党支部副书记、生产事业部总监崔海灏及公司13名复员退伍军人欢聚一堂,共同庆祝中国人民解放军建军93周年。

会议开始前,市领导为公司三位退役军人代表发放节日慰问品并合影留念。泊头市退役军人事务局张树强局长现场宣讲了对退役军人的关爱政策并介绍了工作开展情况。会议现场,沧州市退役军人事务局崔偃升调研员详细询问了公司退役军人的工作情况,来自销售、生产等各岗位的优秀退役军人代表分别就自己的职业发展与

成长历程进行了汇报。公司销售事业部总监管二忠作为公司退役军人的发言引起现场热烈反响,管总生动的讲述了自己如何从一名基层业务人员走向主管销售工作的高层领导岗位。汇报完毕后,祁总现场为公司三位优秀退役军人代表王强、白英伟、齐乃上颁发绶带,进行表彰。

随后,崔偃升调研员对公司的双拥工作给予高度肯定,他指出,十里香股份公司作为沧州白酒行业龙头企业在履行社会责任上承担了重要角色,同时,他勉励公司退役军人今后在各自岗位上继续发扬人民军队作风优良、纪律严明、吃苦耐劳的光

荣传统,为十里香及社会的发展贡献自己的力量。接着,中共泊头市政法委书记金凤岗现场发表重要讲话,他指出十里香是泊头市重点企业,这些年来,十里香通过定向招聘退役军人、开展专项服务提升、为现役退役军人及家属开展慰问活动获得了良好的社会口碑,一定程度上为推进我市社会化拥军水平的提升起到了标杆作用。

最后,公司党支部书记、董事长祁建发首先对各级领导的莅临表示感谢,祁总表示,“热爱军队、尊崇军人”是公司始终坚持的工作原则,公司倡导的“工匠精神”与人民军队的优良传统一脉相承,吸收吸纳优秀的退役军人为公司队伍注入了活力,为公司发展带来不懈的动力。公司今后将继续认真落实各级政府“双拥”工作部署,为现役军人和退役军人及军属做一些力所能及的工作,贡献自己的力量,实现一份价值。

表彰结束,与会领导一起参观公司建设的“退役军人之家”,并为公司“培训就业一体基地”举行揭牌仪式,此次活动在热烈的掌声中圆满结束。

邵竟川



8月10日下午,“酒事论事”演讲会活动在泊头生产基地小礼堂如期召开,会议开始前,办公室主任郭志超对本期演讲会的精进措施进行了说明。为了将“酒事论事”活动打造成员工自主参与、乐于参与的交流平台,本次活动首先面向“酒事论事”群内招募主持人,凡是参会人员均可报名参加,充分表现和展示自我,此外,为了提升大家的参与度,活动评委全部由员工担任,原公司高层评委只参会聆听,不参与打分点评,评委会成员由前两期演讲获奖者及现场随机抽取代表组成,现场实行先打分后点评的模式,充分体现了公平、公正的原则。最后,为了激励大家的参与度,公司将每两期组织评委团和主持人开展团建活动,丰富演讲会的内涵。

随后,来自十里香事业部的蔡林作为新任主持人闪亮登场,给现场参会人员耳目一新的感觉。活动一开始,公司董事长祁建发现场抽取了3名员工评委,随后依次抽取了三位员工演讲者和三位干部演讲者与会前自主报名的演讲者交替进行演讲。此次演讲主题不限,演讲者们都结合自身工作及对公司各方面建设发展提出了不少宝贵建议,不时博得与会人员的阵阵掌声。员工代表组成的评委团成员大多都是第一次担任评委,大家认真听取演讲者发言内容,积极地从自己的角度为演讲者提出建议,为整场演讲活动增色不少。最后,经过激烈的角逐,十里香销售事业部培训科科长范学峰获得干部组第一名,综合科人资组王淑一获得员工组第一名,行政部接待组尚佳佳获得第二名,整场演讲活动圆满落幕。

活动最后,公司董事长祁建发做重要总结讲话,他首先肯定了本次活动形式,进一步扩大了员工参与的积极性,展现了员工活力,达到了酒事论事活动的预期目的。最后,祁总鼓励大家积极参与,勇于创新,“酒事论事”演讲会一定会越办越好。

邵竟川

公司八月份「酒事论事」活动圆满召开

尽享自然美景 草原幸福之旅

公司组织优秀员工赴坝上草原旅游

7月16日-20日,公司组织19财年各部门优秀员工、优秀干部赴张北、承德等地草原开展幸福之旅,每年一度的优秀员工旅游活动是公司长期坚持的一项文化活动,旨在激励先进,感谢他们一年的辛苦付出,同时增进各部门间的交流,增强团队凝聚力。

16日早上,公司优秀员工一行50余人放下平日工作的忙碌,乘坐大客车向着张北草原出发了,大家一路上欢歌笑语,经过六个小时的旅程来到了张北坝上草原天路景区。草原天路天高气爽,芳草如茵,正值入伏的第一天,但是草原上的凉风拂面而过,一阵清凉之感让大家的舟车劳顿

之感很快烟消云散。

在接下来的四天中,公司一行先后赴承德御道口草原及避暑山庄进行游览,领略了清朝皇家围场和避暑山庄的壮美景色。在御道口草原,茂盛的绿草甸子上,点缀着星星般的野花,牛群、马群、羊群群栖觅食,我们体验了骑马、射箭、滑草等蒙古运动项目,品尝了奶茶、牛肉干、羊汤等蒙古特色食物,观看了精彩的大型蒙古历史情景剧演出,并乘越野车深入到草原深处,感受了“天苍苍、野茫茫,风吹草低现牛羊”的美景,公司一行在草丛之中嬉戏跳跃,拍照留念、拔河跳绳,全然忘记了日常工作劳累,尽情沉醉在大自然难得的馈

赠之中。

最后一天,公司一行参观了中国现存占地最大的古代帝王宫苑——承德避暑山庄,在恢宏的殿宇中感受历史的厚重,公司员工们一边欣赏美景,一边互相交流,游玩之中,大家心与心的距离被拉近了。

旅游活动虽然只有短短的4天,可对十里香员工们来说意义非凡,我们不但享受了自然风光,更增进了彼此之间的信任和感情,也充分表现出了十里香人团结、奋进的精神面貌。旅游结束后,员工们纷纷表示,一定发扬不怕苦不怕累的拼搏精神,全心全意干好自己的本职工作,为公司持续发展贡献自己的力量。

邵竟川



携手同心 把握机遇 逆流而上 十里香事业部夏季主题特训圆满落幕



“听口令，立正，稍息，向右看齐...”
“报数...”

“1、2、3、4...”

大暑炎炎，七月流火，十里香生产基地内，七个整齐的迷彩方阵步伐铿锵，号令震天。

刀旗招展，蝉鸣声声，队员们脸颊上的汗滴将他们的身姿折射得更加飒爽靓丽。

这是十里香事业部夏季特训的第2天——军事特训。7月21日，十里香事业部全体干部员工200余人齐聚泊头生产基地小礼堂，开展“携手同心把握机遇 逆流而上”主题特训。此次为期两天的特训课程设

置了课堂教学和军事特训两个科目。

课堂教学内容中，几位特约讲师先后给参训全员讲授了《终端拜访八步骤》《商务礼仪》《价值营销》《抖音运营》等课程，教学现场气氛活跃，授课结束后，针对这四项课程参训全员还参与了线上考试，又真实体验了一把“应试激情”。当天晚上，一场“有为青年向上生长”的主题演讲会更是火爆全场，15名演讲选手的精彩演讲令全场掌声不断。事业部总监管总在最后做总结发言，他在发言中提出“共学、共创、共享”的战略构想，他要求十里香事业部全体干部员工要在今后的职业生涯规划中，通过共同学习实现全面成

长，共同创造十里香的未来，共同分享企业发展的成果。

伴随着照进十里香生产基地的第一缕阳光，开头的一幕便呈现在这个生机勃勃的大暑清晨。七支队伍，风采各异，从踢正步到拉歌，再到特训汇演，“烈日骄阳，铸造精钢”，他们都把最好的瞬间留给了这次意义非凡的拉练，用勇争第一的姿态完成了此次特训，操练场上弥漫着一种久久不能飘散的拼搏荷尔蒙。挥去汗水，一场盛大的晚宴聚会成为每一名参训成员的结业礼。管总在晚宴上向大家举杯致敬，他表示很高兴在此次特训活动中看到事业部全体成员那种精诚团结、奋发向上的势头，同时希望大家在今后的共同发展中不断深入贯彻落实“共学、共创、共享”的发展方针。整个晚宴气氛祥和愉快，十里香事业部夏季主题特训圆满落幕。

此次活动的顺利举办得到了泊头行政部的鼎力支持，不但充分保证了参训人员的就餐和晚宴，在军训期间，大餐厅还为队员们贴心的送去清凉解暑的绿豆汤，他们用一份真心服务为此次特训做足了后勤保障，彰显了十里香人一家亲的企业氛围。

此次夏季特训作为一项全面拓展拉练内容，在历年传统军训的基础上增加了文化课程，既能达到“智”“体”双线发展的目的，又能全面提升全体事业部成员综合素质，充分磨砺了职工队伍的意志力，激发团队精神和拼搏斗志，将十里香事业部打造成为十里香企业精神面貌展示的铭牌。
杜少锋



8月8日上午，沧州市100多名网球爱好者齐聚体育场网球馆，2020年沧州市球类运动会网球比赛在此如期举办，此次赛事由沧州市体育局主办，沧州市体育管理中心、网球协会协办，十里香股份公司公益赞助，一经筹办便吸引了众多沧州网球爱好者，十里香代表队也以团体形式身报名之列。

7点45分，选手们整理完比赛器材，积极做着赛前热身，进行着比赛开始前的最后状态调校。

8点整，开赛仪式开启，裁判向参加本次比赛的运动员们宣讲着比赛规则及晋级机制。

8点30分，比赛正式开始。

无论是男单女单，男双女双，还是混合双打，赛场上，每一名球员都激情四射，大展身手，帅气的反弹球、绝杀的高压球、这些精湛娴熟的技法博得了现场观众们的阵阵喝彩。各队员们奋力挥拍搏击，淋漓的汗水尽情肆意挥洒。个人赛中爆点突出，每一次精彩的发球，每一回合精彩的对攻都会引来现场的阵阵喝彩。

经过一天的激烈角逐，最终尘埃落定，东盛二队技高一筹，摘得此次比赛桂冠，十里香代表队经过顽强搏杀最终晋级四强，摘得季军。

此次赛事，优胜选手们一路厮杀过关，把精彩绝伦的大力抽杀和淋漓汗水留给赛场，用一份比赛的快感一扫劳累，比赛结束，参赛队员们纷纷表示，通过该项比赛，既交流了心得，还提高了球技，队伍之间角逐，锱铢必较，裁判执法公正严格，整个赛事展现出一派积极向上的正能量气息。

十里香历来重视狮城文体事业发展，从春节庙会到酒糟绿竹节，从武术节到杂技节，从旅发大会到助跑河马，十里香始终争当积极推动家乡精神文明建设发展的践行者，企业发展，公益同行，十里香在未来的发展道路上，也将继续秉承“酿一品酒，做一派人”的品牌发展理念，积极投身到家乡经济文化建设的各个领域，助力沧州经济文化发展，回报广大父老对家乡品牌的厚爱。
杜少锋

2020年沧州市球类运动会网球比赛圆满落幕

桃李春风一杯酒 书香萦绕十里香

十里香销售事业部“读书会”火热进行中

5月《商战》开门响，6月《醒悟》热情高，7月《卓有成效的管理者》齐迈进，8月《销售圣经》大步走，十里香销售事业部“读书会”活动已进行3月有余，随着活动逐步推进成效显著。

本财年伊始，为提升销售人员营销知识，打造军事化学习型团队，实现“共学、共创、共享”的学习制度。十里香销售事业部自5月拟定事业部读书会制度，落实读书会方案。每月

一本书，全年11本，以营销知识、管理知识、市场前沿知识为学习方向，对销售事业部21位办事处经理进行系统提升。

培训科负责读书会的组织和推进，于月初统一下发阅读书目，随着项目推进电子书籍逐步替代纸质书本，随时随地打开手机即可阅读，不仅方便携带，也在一定程度上大大节约购买书籍的成本。每月25日办事处经理总结阅读感悟，提交读书心

得，由事业部各科长按评分标准对读书心得进行评分，最终得分按比例计入办事处经理KPI月度考核中。

非学无以广才、非志无以成学。希望以“读书会”活动为契机，进一步营造热爱阅读、与书为友的氛围，助力阅读者持续博学深悟、慎思求知，不断加强办事处经理队伍建设，以新的业绩、担当、作为，为十里香高质量发展贡献智慧和力量。
王芳

做卓有成效的管理者

读《卓有成效的管理者》有感。读过本书，感受比较深的是，怎么使管理有效，怎么管理时间，怎么用人所长，怎么要事优先，怎么做有效决策等。

结合我们十里香和自身工作，讲一讲我们学到了什么，又该怎么落地，怎么落实到工作中，并付诸实际行动。只知道纸上谈兵，准会一地鸡毛。我们要将十里香和个人融为一体，十里香公司是一个平台，而个人在这个平台上，怎么更多的为组织，为客户创造价值，从而体现自身价值。回归我们自身，处在地方龙头企业，面对一线名酒的下沉和高压，我们怎么为公司创造更高的销售额，怎么创造更大的利润，怎么赢的顾客，这才是我们最应该做的，也是最能体现自身价值的。管理者都应该学会有效性，这也是成为一个有效管理者的必经之路。有效性人人可学，但却无人可教。有效性的学习，需要挑战目标，挑战市场，在不断的实践中，思考问题背后的问题。在有效性上我的体会是，学习、思考加行动、实践。并在不断的学习实践中创新和求证。

作为一个有效的管理者，必须在思想上养成5个方面的习惯。一是如何管理自己的时间；二是如何使自己的努力变成成果，并重视对外的贡献；三是各项工作建立在自己优势上，善用上下

级、同事和自己的优势；四是要事优先，集中精力于少数主要领域；五是善于做出有效决策。管理者的价值不在于任劳任怨埋头苦干，听从领导安排，更不在于各种头衔，职称或地位，而在于自身的知识、才干、贡献意识和辛勤的付出，促进平台组织产生成果。管理者的有效性，重要的是做正确的事，把事做正确。按时做完自己该做的事情并产生成果。

如何管理自己的时间呢？单凭感觉不行，没有时间观念，不能把时间浪费在没有贡献的事情上。作为一个有效管理者，作为一个区域销售负责人，必须清楚自己的目标和任务，弄清楚实现目标需要多长时间，哪个时间段该做什么工作，哪个时间段该完成多少进度。这样才能建立贡献和成果意识，成为一个重任在身，目标导向，过程管理，最终学会安排时间。例如我们的工作日常，从7月26日开始，日常工作安排，晨会比较重要的工作项，坚持开并开好，时间控制在15到30分钟，主要是成员汇报昨日总结和今日计划，以及存在问题并帮助解决。使每个人都有每天的目标，每天带着目标任务去市场。自己的日常主要，检核和企业开发，检核线路拜访，日常陈列氛围，费用使用等，企业开发，赠酒，邀约品鉴回厂参观。然后是意见领袖的持续跟进，也要有上有下，合适的保留，不合适的淘汰，长远看需要持续增加。另外组织开好办事处月度会议，让每人熟悉自己的每天每月的目标任务以及进度。每周每月办事处评比，每月组织团队活动一次，主要是聚餐，增加团队的凝聚力。再就是学会诊断时间，消除浪费的时间，例如没有计划性的拜访，没有计划性的办事处内训等等。在8月份都要改善，每天的工作，前一天要计

划好，企业客户最好也在前一天约访好。每月的工作更要计划好，因为公司的几个会议基本确定好固定日期，自己也要计划好，办事处每月的工作安排，办事处月会确定在每月25日，内训确定在，月初的1到3号和月中的11到13号。每月的订单和经销商打款提前到18号。结合学习时间管理，对自己和办事处工作加以改善。

对于一个管理者而言，重视贡献，是一种意识。这种意识决定了管理工作的有效性。贡献意识可以突破专长、职务和部门，看到外部机会或客户的需求，看到有成果的地方，发挥自己应有的作用。有效的管理者定要注重贡献，懂得如何把知识转化为成果。为贡献而工作，使自己的工作和企业成果结合起来。对于管理者而言，应该关注三个方面的贡献，一是，扩大组织的直接成果，例如，我们的服务质量，拜访数量，销售和利润的增长等等，围绕着直接成果，每个管理者都应该弄清楚，使上司或管理当局能做出正确决策，自己应该报告什么，每个管理者都应该把数据、事实、判断、对策，指挥、直觉或经验，贡献给上司和平台组织。这种向上的贡献意识，可以使上司做出正确决策，正确的决策带来企业成果。围绕直接成果，每个管理者应该清楚，究竟能为其他人和部门甚至整个组织贡献什么，这种贡献，能使专业化的分工体系有效地协同起来，并产生更大的成就。二是，强化组织的存在价值，组织需要直接成果，还需要强化长期存在的价值和理由，一个组织存在的价值和理由，说到底就是为谁服务以及做多大贡献。围绕强化组织，每个管理者应该弄清楚，怎样做些什么贡献，才能使一个组织长期存在下去。对于我们，我觉得就是持续的把市场做大做强，挤占竞品，提升

效率提高利润，唯有这样这个组织必然会强化，必然有存在的价值。三是培养人才，每个人不可能在一个位置干一辈子，每个人的贡献也是有限的，组织就是一种工具，用以克服每个人在贡献和寿命的上限，从这个意义上讲，组织不能存续就是失败，组织必须为明天为将来培养人才，更新提高人力水准。

本书讲了用人所长，跟我平时理解的不同，平时我理解的用人所长，主要指下属，而本书讲了不止发挥下属所长，还有自己和上司所长，独到受益。首先，发挥下属所长，管理者要为下属设计好职务，这个职务还应该是常人能胜任的，与职务相对应的是选拔人才，每个职务配置合适人才，也称人事结合。管理者必须本着发挥下属所长原则，发现关注下属所长，依据下属长处安排职务或具体分工具体工作，使其长处得以发挥。相反，管理者还学会容忍他人短处，组织作为一种工具，可以做到用人之长，使短处不发挥作用，这就是成功。其次，发挥上司所长，帮助上司晋升是下属的捷径，每个人应该清楚，自己上司可能做什么，有过什么成就，需要什么帮助，如何发挥他的长处。上司一定有过人之处，自己的一套有效方法。下属需依据此调整自己的方法，协助上司，发挥上司长处，从而上下一致，为组织作出贡献。最后，是发挥自己的长处，人贵有自知之明，清楚自己干不了的事，找到可以值得做，弄清有效工作，不刻意模仿他人，做自己擅长的，把自己的长处做到更长，使短处不发挥，长处更长。

要事优先，摆脱不良习惯，分清先后次序。有效的管理者总是先做重要的事情，抓大放小，选择重要且紧急的事情去做。（下转2-3版中缝）

公司党支部开展“红色七月 感悟党恩”主题党日活动

7月28日,十里香股份公司党支部开展了“红色七月 感悟党恩”主题党日活动,市委两新工委书记勾建华出席活动,并带队参观了沧州大元集团、沧州市审计局、沧兴集团三个单位的党建工作。全体党员认真学习了党建先进单位的经验,交流党建工作心得,收到了良好效果。

下午,十里香股份公司党支部召开支部

党员大会,通过线上+线下投票的形式,对公司预备党员张宏雨同志的入党转正事宜进行表决并全票通过。表决结束,全体党员集体重温了入党誓词。

最后,市委组织部部务会委员杨永明以“不忘初心、牢记使命,做合格党员”为题,为全体党员讲了一堂生动的主题党课,用鲜活的事例阐述了作为一名合格共产党员的责

任和使命。

通过这次活动,十里香股份公司党支部强化了组织建设,让每一位党员干部明确了责任和使命。党员们纷纷表示,要时刻感恩党,念党情,跟党走,在今后工作中充分发挥党员先锋模范作用,为企业发展和党的事业奋斗终身。

邵竟川



关于人力方面的几点思考

今天我要讲的主题是过往的几期未涉及到的,也是跟我本职工作息息相关的就是关于人力方面的几点思考。

我今天要说的一共三点,概括来说是“入”、“养”和“出”。详细来说就是我们需要什么样的人进入公司,进入之后如何进行培养,最后如何面对人员离职。

首先是“入”——我们需要什么样的人进入公司。都知道招聘是整个人力的首要环节,我们先保证年轻的、高素质有潜力人员进入公司才有之后的人力规划。我接触招聘已经有4年的时间了,目前主要的招聘渠道就是校园招聘和社会招聘。社会招聘是大家比较熟悉的,形式主要有网站招聘,招聘会还有内部推荐机制。但是今天在这里我主要想说一下校园招聘,因为校园招聘有着社会招聘所不具备的优点,比如说我们招聘的候选人专业多样化,可以满足公司多方面的需求,同时学生的可塑性很强,利于我们培养,而且校园招聘还能起到很好的企业宣传的作用。也正是因为校园招聘具有如此多社招不具备的优点,也就造成了校园招聘竞争的加剧,很多企业一年四级都在做校招。我们也曾经在2016年—2017年,两年期间,启动了校园招聘,去过包括河北大学、河北科技大学、河北农业大学、河北金融学院、河北工程大学等在内的10多所河北重点大学,最终签约入职的有30多个人,其中60%的为沧州籍学生,到今年沉淀下来的人员并不多。虽然这一次的校园招聘从结果上看不算太成功,但是我认为校园招聘还是我们持续要做的,他是我们获得人才最广泛最有效的途径。

关于人员入职,想给各位分享的第二点是求职者观念的转变,也对管理者提出了更高的要求。从去年开始95后陆续进入公司,今年我招的最年轻的业务员是99年的,我虽然也是90后,但是感觉他们真的是太年轻了,前几天还有一名95后小朋友喊了我声王姨,我感觉我受到了一万点的伤害。年轻的95后进入公司给我们带来了更大的挑战,因为他们不按常理出牌,70后追求铁饭碗,80后要求物质保障,90后关注自身发展,而95后的就业观则是“我高兴”,调查研究显示第一份工作的平均在职时间80后是4年,90后是1.9年,而95是7个月,这话不假,今年有位入职者刷新了我招聘入职人员在职时间,他只在职了1个小时,离职原因竟然是宿舍环境无法接受。年轻的95后是未来公司发展的希望,像我们的经理们他们可能今后接触越来越多的95后,不要抱怨他们的天马行空,要多分析了解他们,多了解他们的思想动态以及个人诉求,对工作开展觉得是有好处的。因为他们离职的成本很低,而我们付出的成本却很高。

接下来,我要说第二点,“养”——就是人员的培养。新员工在试用期的时候我们会称他们为新员工,在新员工阶段我们会给他们更多的关注,但是当员工转正之后我们经常会觉得他起码算半个老员工了,而这时候,我们的关注度就会转移了,而一个人入职的1-3年恰好是离职率最高的阶段。我们要做的应该是在这个阶段为人员搭建好平台,做好职业规划的规划。我记得之前田部讲过三五五公司人才的规划方案,而在我们事业部内部今年和肖总还有田科长我们一起启动了金种子培养计划,我们将为事业部全体人员搭建一个公平公开的竞争平台,在这个平台上我们也希望一部分人走上他的专业发展道路,而另一部分人能走上管理发展道路,条条大路通罗马,我们希望通过平台的力量让每个人得到平等的机会,走上自己正确的职业道路。当然目前金种子也是在不断探索阶段,还有很多需要完善和提升的地方。

人员培养第二点想说的是我们要多增加仪式感,增进员工与公司的粘性。因为生活需要仪式感嘛,那么工作也需要仪式感的,记得在董事长入厂20周年庆的时候公司为每位在职员工发了1000元奖金,为入职20年以上的员工发了1万元的奖金,这个事件至今让我记忆犹新,入职多年之后很多员工已经记不清自己来了多少年了,希望公司可以在员工入职周年,比如说一周年,五周年,十周年的时候增设一些充满仪式感的环节,让员工能够感受到公司的关怀,这个关怀可能不需要是金钱的,可以是精神的,比如在职五年的时候邀请其家人共同回公司,尤其我们销售人员,很多常年在外陪伴家人的时间并不多,以公司的名义邀请其家人,会让我们公司更有人情味,也让家人更多一分的理解。一个人职业生涯能有几个五年和十年的,应该值得被纪念。

最后想说的是“出”——我们要如何面对人员离职。到离职的环节往往是我们最容易忽视的,很多时候就对离职者放任自流了,实际上离职人员也是我们最应关注的一环,因为他们今天是我们员工,明天离职之后将变成我们的顾客,我们应该让每位离职员工成为我们品牌的传播者而不是负面新闻的缔造者。在阿里,会定期给离职人员组织聚会,他们离职不叫离职,而叫毕业。华为为每一位离职员工颁发纪念奖章。我认为我们也是可以借鉴的,将离职文化也变成企业的一种文化,离职之后依然是十里香的后援团,让每位员工能笑着离职而不是一肚子怨气的离开。

以上,是我的几点想法,不是很成熟,还请领导和同事们多给些建议。我们演讲到此结束。

王淑一

提高优质服务接待讲解服务

在上个月演讲会之际,很多领导同事对文博园项目建设提出自己观点,也对“接待体验方向”提出指导建议,首先感谢每一位同事能够为我们接待组指明前进方向,接下来我们也会不断完善。

有人说,世界上最困难的事情有两种,一种是把自己的思想装进别人的脑袋,另一种就是把别人的金钱装进自己的口袋。不知道大家是否认同?

作为接待岗位,我认为,是企业与顾客的连接者,是企业正面宣传的传递者,是讲解员、资料员、服务员、接待员为一体的复合型岗位,我认为讲解是一种艺术,接待是一种魅力,来源于生活,又不断总结提高,融入工作,接待讲解人员,不仅要用话语,串联不同的问题,更要用思考,去缝合我们的内容。

时刻在考虑:顾客到底想知道什么?如何让顾客选择我们?怎么样既专业又接地气。

在所有接待过程中我们会做到个人仪表得体、语言大方,尊重、理解顾客,顾客有疑惑时,我们会马上提供解决方法,顾客有

不满,我们立刻致歉,服务顾客是一个过程,也是一种是在合适的时间场合,以合适的方式能够抓住正确的方向。

在接待过程中我们经常接触到各种不同的问题,那我对此总结出一个非常接地气的词,叫做“品牌三问”。因为从顾客角度,他面临一个新品牌,接触到一个新的企业,他的想法很简单的,他总是会同这个品牌是干啥的?你跟另外一个干同样事情的品牌有什么不一样?何以见得?顾客面对一个新品牌,他特别想知道的信息,最需要的信息。

我们会根据十里香回厂游、小刀参观、政务参观、其他参观,及时调整讲解方向,我们想把工作做活了,我们想要服务更多的顾客,更希望能够为销售系统创造盈利的价值,这就是我们努力的方向:

1、首先从讲解服务范围来说,可以分为综合型讲解和垂直型讲解。综合型讲解代表品牌,追求的是信息全面性。而垂直型讲解,则是聚焦某一个领域,相对追求其信息处理的专业性

2、其次从消费者接受讲解信息的方式来说,可以分为“被动型”讲解与“主动型”讲解。被动型主要呈现方式是你想听什么,而主动型主要是我想让你听到什么

3、最后在销售服务的角度上,可以将回厂游打造为:请进来,走出去的体验活动。邀请企业家和社会贤达走进十里香,体验十里香品质,走出去,正是做十里香推广活动,成为有口皆碑的优质品牌

我们需要反思、复盘,提升,我们清醒的意识,应积极面对未来新的挑战,在接下来的工作以及明年的接待中心开展后,我也对接待方向表达自己的建议:

1、接待标准规范化;成立接待机构,设定成员总负责人,明确分工,服装统一,制作

接待人员标识胸牌,以大运河产品/四羊方尊侧标识

2、接待流程细致化;前期准备工作更加充分,检查车辆、卫生、参观地点异常情况、接待人员状态,每天早上对接任务单进行详细核实,做及时了解

3、讲解语言多元化;挖掘历史,花有花语,那我们让每一款酒都拥有自己的故事。讲好品牌故事,传递好企业新发展的精神。

4、接待服务前置化;与销售系统更加细致的进行沟通,也希望销售系统能够在组织回厂游时,正确筛选源点顾客,是西装革履还是短裤拖鞋,让接待人员深入了解顾客,对顾客背景、常用酒都进行详细了解,并以此来对顾客需求进行讲解、接待。

目前接待组所有工作都是一个目标:一切以服务顾客,做好接待讲解为主,如果违背了这些,工作的一切都会失去灵魂,我们也想为顾客打造一种晕轮效应”既然企业好,产品好,接待服务也好,那一定是高速发展的企业”。因为热爱,才主动奉献敬业,才想要做到专业,用全部精力,用全部的热忱,全力以赴,为企业、为顾客去创造价值,解决问题,只有顾客满意,合作伙伴有收益,这才是完善的,持久的。

习总书记在重要讲话中,对青年提出希望和要求,那用在企业依然可行,忠于企业,忠于岗位,立鸿鹄志,做奋斗者,求真务实,练真本领,知行合一,做实干家,这也是我们应该遵循的道路和坚持的方向。

最后:接待讲解正是要让顾客在十里香感受到酒的极致品质,独特的生产工艺,储存环境、优质的接待讲解服务。对工作有参与、创新、维护、执行,为顾客提供真诚、优质、完善、专业的服务。不忘初心,继续努力。

尚佳佳

十里香的三条高速公路



高速公路,简称高速路,是指专供汽车高速行驶的公路。截至目前,中国高速公路总里程超过15万公里,位居全球第一。而这里我所说的十里香的高速公路,就是让我们的顾客高效便捷买到好酒、喝到好酒、感受到服务的渠道。

首先,第一条高速公路,特点是总里程很长,中间有大大小小的服务区,路上跑着各式各样的汽车,那就是我们的传统销售渠道。我们的产品从厂区出发,经过各区域的经销商,分发到区域内的烟酒店、饭店、商超门店等,最终到达消费者手中。很显然,在终端背后的消费者才是我们公司最宝贵的资源,但是,如何获取并利用这些资源?这是一个难题,我们十里香有近一万家终端,我们的抖音有1.7万的粉丝,这些终端背后的资

源,将来可能就是十里香向5个亿,10个亿迈进的关键。

那么我们通过什么方式获取终端背后的消费者资源呢?企业微信是一个不错的方式,通过企业微信添加的客户,对方可以看到企业认证的信息,信赖程度更高;客户资料归企业,员工操作更方便,企业员工离职后,客户资源可以再分配。疫情期间和销售同事深入交流过,结论是我们应该优先去挖掘对我们更重要的消费者资源(源点顾客)。

第二条高速公路,特点是总里程并不是很长,服务区也不是很多,但是路很平整,服务区的规模都很大,这是我们的直销渠道,我们的白酒直接从厂区到达我们的消费者手中,没有中间环节,这就考验了我们的服务能力,因为除了产品外,这一类消费者更

加注重服务体验和质感,如何更准确的有针对性的满足客户的需求?我想,我们可以为我们的消费者提供全程电子化的VIP身份,为我们的消费者提供一个电子化的VIP身份,让消费记录(参观、买酒、活动等)和互动数据(拜访记录,生日关怀,主题活动,定制等)掌握在十里香,通过大数据的分析,为我们的源点顾客提供更专业、更有针对性的服务。

第三条高速公路,特点是总里程很短,但是道路宽广,车流不息,十里香就是那最大最豪华的服务区,这是我们的回厂游渠道,消费者来到我们的园区体验消费,让消费者可以近距离参观酿酒流程,在体验中探索白酒的奥秘,在游戏中品味十里香酒文化;

三条高速公路,让十里香和消费者紧紧连接在一起,共同见证十里香的未来!

宋涛

景美心更美

——优秀员工夏季旅游有感



有幸被评为 2019 财年优秀干部,参加公司组织的福利游,感恩公司,同时也感恩各位同事们,在公司艰难的时刻还特意抽出资金组织大家去旅游,可见公司对员工的重视,这样的公司是值得我们用一生去守候的。

第一站我们到达的是张北的天路,蜿蜒曲折的小路随着地势急剧的上下起伏,坐着车的我不由得抓紧了拉手,生怕被抛出窗外。望着车窗外的美景随着车辆上下起伏,一个陡坡上去便又马上下去,有一种上天入地的感觉,这种感觉是做过山车

感受不到的,心中啧啧惊叹——不愧是“天路”。

第二站我们到达美丽的坝上草原,这里的草原景色比第一站的更加吸引我们的目光,连绵起伏的小山在草原的尽头若隐若现,刚刚下过小雨的草原空气格外的湿润,伴着些许马粪味的空气时刻在提醒我们是身在草原。骑马、射箭、滑草这些娱乐项目都是第一次体验,尤其是射箭,大概只有在草原上才可以体验到吧,虽然不精于射术,但是咱射的还是挺远的,毕竟力气还是有的,这也是找到了娱乐的点。印象

最深刻的就是拜访草原人家,看蒙古包、品奶茶、观摔跤,浓浓的蒙古气息,不由的让你身心愉悦。重头戏是马术表演,人马合一,同事们无不拍手叫好,真是不虚此行。

第三站是草原深度游,乘坐越野车深入草原,体验草原深处的美景,我们在这里撒欢、拍照、滑草、攀高、挖多肉,其乐融融。没有艳阳高照,此时的紫外线不是很强,适宜游玩,真是天公作美。

第四站避暑山庄,这里没有故宫庞大的建筑群,也没有草原深入的那种静谧。数量不多的建筑和周围的山水融为一体,美景尽收的同时也不乏居住的舒适。皇帝就是会找地方,在现在看来这里也是避暑胜地。

说起这次的游览感受,我总结为两点,一是景美,一是心美。我们在吃好喝好玩好中,认识了很多之前不熟悉的同事,增进了感情,为之后的工作打下良好的基础。

回顾四天的旅程,天路的曲折、草原的静谧、马术表演、避暑山庄的宜居都给我留下了深刻的印象,随着时间的拉长,记忆的淡化,可能就记得某一个亮点。对照我们智慧园区建设,也要给游客留下一些亮点,哪怕只有一个,就会成为他下次光顾我们产品的理由。

杨连春



7月16日早晨6点,我们一行人乘上旅游大巴,开启了我们的快乐之旅。

经过8小时的长途,来到了此次行程的第一站:张家口天路。车在高低起伏蜿蜒盘旋的小路上疾驰,清凉的风透过车窗刮进来,混杂着青草的味道,向四周望去满眼都是绿色,再往深处走,空气中弥漫着蒙蒙的水雾,犹如仙境一般。

第二天,伴着淅淅沥沥的小雨,我们坐车来到了此次行程第二站:木兰围场御道口景区。进入景区,雨也渐渐停了,

仿佛在欢迎我们的到来。我们走在草原的小路上,在蒙古包前合影留念。接着迎接我们的是体验满蒙族服饰项目,蒙古包里挂满了色彩鲜艳的满蒙服饰,大家欣喜的挑选起来,穿上满蒙族服饰扮演电视剧角色,有扮演皇后的、有的扮演容嬷嬷,在草地上摆出各种姿势,笑的我眼泪都流出来了。我们先后又游玩了射箭、骑马、滑草等娱乐项目,刺激中伴着欢笑,像个孩子似得玩耍,仿佛又回到快乐无忧的童年时代。在这里大家品尝了醇香的奶茶、正宗的羊汤,最后我们观看了一场大型实景马术表演,惊险的马术表演绝对是一场视觉盛宴,赢得了游客一阵阵掌声。晚上又淅淅沥沥的下起了小雨,却一点也未影响大家的兴致,点上篝火,大家手拉手围在一起,伴着音乐跳舞、唱歌,耳边只有音乐声与欢笑声。

第三天,我们乘上了越野车,在草原上畅游,因为这里的坝上草原属于丘陵草原地貌,所以地面高低起伏,又因为是刚刚下过雨的缘故,路面低的地面有水洼,车子疾驰而过,溅水四溅,爬向高处又陡然下降,惊险又刺激。选择平坦宽阔的草原,大家在上面对策。跳绳、滑沙、挖野菜、祭敖包、拍美照,呼吸着带有浓浓青草味的空气,与草原亲密接触,即使风吹乱了头发,但心情豁达美丽!

最后一站,来到了承德避暑山庄,导游边走边给大家讲解,避暑山庄是皇上夏天避暑打猎的地方,是中国现存最大的古典皇家园林,历经康熙、雍正、乾隆三代皇帝。且还有两位皇帝驾崩在避暑山庄里;一位是嘉庆,另一位是咸丰,并且咸丰竟然在此签订了《北京条约》,将中国乌苏里江以东大约100万平方公里的领土无偿割让给俄罗斯,至今这片原属于我国的领土还仍然没有收回,让人不禁惋惜与气愤。我们先是游览了皇帝处理朝政、居住的宫殿,随后坐上观光车,在山庄内游览,道路两旁是郁郁葱葱的树木,我们爬上城墙,城墙蜿蜒绵长,站在城墙上往远处眺望,城市坐落在山谷的概貌尽收眼底。我们继续走,又来到了烟雨楼,游览了烟雨楼附近湖区的景色,荷叶铺在湖面上,粉色的荷花竞相开放,游船在湖面上穿梭,真是犹如一幅美丽的画卷,让人流连忘返。

快乐的时间总是短暂的,虽然今年受疫情影响我们旅游是省内游,但过程却是舒服、快乐的,在炎炎夏日感受坝上草原的清凉、感受满蒙族豪迈自由的民族文化、感受古人的智慧,此次旅游全程清凉、快乐,让人乐不思蜀。

清凉快乐之旅

草原游心得体会

炎炎夏日,我一直期盼着公司组织的这场草原游,当得到出行通知,我早就做好了准备,在出发的前一天晚上就到达了沧州。

第一天张北草原

虽然在途时间很长,但是一路上听着麦霸们动听的歌声没有一丝倦意。到达目的地已经下午了,用餐后怀着迫不及待的心情向草原出发了。到了草原天路我们换乘了小车正式的走进了草原天路。天路,为什么叫天路呢?是因为

这里海拔高达一千多米,再加上由于地质条件,形成了一条弯弯曲曲、直上直下的路。她好像一直铺上了云端,又以“90度”从天上冲了下来,怪不得叫“天路”。“山重水复疑无路,柳暗花明又一村”,坐在车上,就如同过山车一般,惊险、刺激又好玩。16℃的小雨天气也阻挡不了我们下车拍照,拍小视频的热情。我见到同事们有的穿上了外套,我就会调侃道:我们是来避暑的,你这样穿多奢侈。虽然这次的行程只是“天路”的一段,但是我并不遗憾,不久的将来我会带着我的家人再次来到这里,让他们也体会一次草原天路。

第二天坝上草原

用过早餐后我们就开始了长途之旅,目的地是承德御道口风景区。一路上都是一望无际的大草原和成群的牛羊。到了围场依然下着小雨,我们打着雨伞进入了第一个景区《追梦坝上草原》。我们在草原上的越野车上拍照,射箭,毛毛虫碰撞,碰碰球,射箭,骑马,滑草,印象最深的就是骑马和滑草了。由于本人体重较重,上马后很担心把马儿累着,一路上马儿表现得和温和,勤勤恳恳。坐在并没有想象中的平稳,一晃一晃的,需要我们跟着马儿左右摆动的节奏晃动身子以达到平衡。滑草是个很刺激的游戏。我自己拿着滑板一路小跑的跑到小山丘的顶端,可能是我被草原美景洗礼的忘掉自己是一个二百多斤的胖子。实在是太累了,到达顶端感觉自己的肺快

要炸了,喘不过气来。真所谓苦尽甘来,滑下来的时候真的太痛快了,“啊”的一声,即刺激又痛快,感觉自己都放空了。要不是爬上去太费劲,高低再滑一次。心理的刺激过后便是视觉的冲击,我们来观看《那达慕》开幕式的表演。通过震撼的马术表演、优美的舞蹈、扣人心弦及原生态的音乐曲调、丰富多彩的民族服饰、立体恢弘的满族、蒙古族歌舞,突出其观赏性。“这场表演,让我们远离喧嚣的都市,走进草原风情,是到围场值得一看的演出。晚上酒店为我们准备了烤全羊,篝火晚会,当篝火点燃,不管你左右两边的人认识不认识,当音乐响起,不由的将手拉到一起围着篝火跳起舞。篝火熄灭后我们来到酒店的舞台,大家都借着酒劲儿争相的唱起歌,有点歌的,有唱的,有喝酒的,一直到晚上11点多,为了不打扰别人休息,我们就约而同的回房间休息了。

第三天越野车游草原

下了一晚上的雨,老天爷很眷顾我们,等我们到达越野车集合点雨就停了。雨后的草原充满了草香,花香,还有草原少不了的牛粪味儿。成群的牛羊却看不到放牧人,有的牛儿,羊儿悠闲地吃着草,有的便吃饱了便躺下睡着了,怎一个安详了得。草原并不是一望无际的大草原,还有沙丘。有沙丘那就更少不了一项刺激的游戏那就是滑沙了。这个游戏比滑草更刺激,因为滑沙没有轨道,可操控性基本上没有,也就是说滑下去就只能看运气了。一开始因为天气有点冷,再加上自己有点累,我就没有下车,但是看到同事们滑下来的时候大多数都是翻滚着下来的,于是我便很感兴趣的爬了上去,第一次还算平稳,只是到底的时候“翻车”了。由于想来个更刺激的,我爬上了山丘的最高点,我往下一看心里瞬间没有底了,不敢下去了。等着看了其他人都是翻滚着下去的,而且一个小女生都敢滑,我就喊了两嗓子,给自己鼓了鼓劲儿,冲了下去。由于惯性太大,快到底下的时候我被颠了起来,坐在了另一个滑板上,把大家都逗乐了,说我这个难度系数最高。滑沙过后我们来到了另一个地点,司机们拿下绳子来,就开始跳绳了,绳子是拔河用

的绳子,特别粗。有的人看着这绳子都不敢跳,有的上去了因为害怕就直接坐地上了。因为是草原摔倒了也不觉得疼。时间总是很短,由于行程的安排我们只能走出草原。下午就奔承德出发了。

第四天避暑山庄

到了承德气温就上来了,没有了草原的凉爽。由于疫情的影响进避暑山庄排队安检的时间有点长,由于导游说避暑山庄是故宫的3倍,颐和园的8倍,我们对这座皇家花园很是好奇。踏进这座闻名遐迩的皇家园林,首先看见的是大门上方的蓝色牌匾,上面有四个字——避暑山庄,终于看到了这个多一笔的“避”字。走进避暑山庄感觉很朴素,没有琉璃瓦,门窗都是原木色,但是导游说所有木头都是金丝楠木的,感觉特别震撼,这么粗的金丝楠木简直太奢侈了,真么多年还散发着香味。游完皇帝的行宫便真正到了后花园。这里浓缩了祖国秀美的风光,塞北的草原,江南的水乡。山上顶立着一块巨石,这就是最有名的棒槌山了。景区最高点可以看到外八庙的部分景点,最震撼的便是小布达拉宫,按西藏布达拉1:3的比例修建的。我们随后来到烟雨楼是乾隆皇帝仿造了浙江嘉兴烟雨楼而修的。听导游介绍《还珠格格》中一些情景就是在这里拍的,小燕子书房斋就在那里,而且在烟雨楼走廊里还保存着很好看的古装。山庄里湖水晶莹剔透,波光粼粼,鱼儿欢快的游动着,荷叶像一把雨伞遮住了湖面,粉红色的荷花亭亭玉立。像害羞的少女,倾听游客的赞美,长廊连着别致的凉亭,岸边杨柳青青随风摇摆,湖光山色,遥相呼应,构成了一幅优美的画卷。

时间总是那么匆匆,4天仿佛还没有尽兴,但是我们已经在了回去的路上了。也罢,回去踏踏实实努力工作,争取明年再次踏上旅程。

李昊



吴海英