



人物专访

逆风飞扬的力量

——访东风悦达起亚河南双盛4S店总经理徐树

本报记者 李莉 张静

10月15日,再访徐树,身兼河南双盛4S店与河南新汇通4S店总经理的他正忙着为双盛的三周年店庆做准备。这一天,距他接任双盛“掌门人”刚刚8个月。

10月18日,河南双盛将迎来自己的三周岁生日。

入主首年 他带领团队逆风飞扬

2006年度和2007年度东风悦达起亚全国优秀经销商;2007年度华中区销量及客户满意度“双料”冠军;起亚嘉华河南区域总代理……短短三年,出色的销售及售后服务让业界每每给予河南双盛“黑马”的称谓,但对于徐树及河南双盛来说,这些成绩是可贵的荣誉,更是难得的经验。

2008年2月,顶着河南新汇通(原河南华星)销售“三连冠”荣誉的徐树“转会”双盛,初任老总,他面对的不是前三年高歌猛进的汽车市场,而是令许多经销商眉头紧锁、逐月下陷的销售数据。

强风知劲草,烈火见真金。即便外部环境恶劣,即便面临从自主品牌转战合资品牌的种种差异,他依然带领河南双盛这一新团队实现了业内难得的加速前进:今年1月~9月份,河南双盛的销量同比增长率超过20%。

快乐工作 他期待下个三年的辉煌

“稳定的销售队伍,稳步上升的到店客户成交率。”谈及销量连续9个月同比增长的全面升级,徐树不吝于对团队的赞美:“团队的战斗力很强,他们都有积极的心态与独挡一面的工作能力。”

“身为第一责任人,重要的是能谋善断,只有连续做出正确的决断才能赢得员工的信任与尊重。”尽管到双盛的时间未及一年,一贯有着温和笑容的他却已具有了自然的凝聚力与号召力。

“在河南新汇通任职的三年,最重要的是在团队培养与建设方面摸索出了不少有用的经验,我知道他们的心理需求是什么。”论及管理之道,33岁的徐树颇有一得之意:“我的管理不以惩罚为重,而是创造良好的工作氛围,大家一起快乐工作。”

“在这个特殊时期,做长远规划的可行性很低,但我相信,下一个三周年店庆时,我们会收获更多。”善于审时度势进行实战的他内敛依旧,却也信心十足,“我的人生信条是:要做,就要做到最好。”



消费资讯

第四届中国面粉食品行业经贸洽谈会 月底永城揭幕

本报讯 第四届中国面粉食品行业经贸洽谈会将于10月27日至30日在河南永城举行。本届经贸洽谈会由中国食品工业协会和河南省人民政府食品工业办公室主办,永城市政府承办。

永城是一个农业大市和新兴的能源城市,粮棉油产量居全国百强,是国家商品粮基地、小麦良种繁育基地和全国重要的煤化工基地。近年来,永城依托资源优势,大力实施“黑白经济”发展战略,以煤炭开发为主的“黑色经济”和以面粉加工为主的“白色经济”发展迅猛。2005年被中国食品工业协会授予“中国面粉城”称号;2007年被河南省政府授予“食品工业强市”称号;2005年以来,永城连续成功举办了三届中国面粉食品行业经贸洽谈会。

据悉,本届经贸洽谈会主题活动包括:全国面粉食品展示展销;召开全国面粉食品营销企业大会;全国面食面艺制作大赛;召开中国面粉食品企业家联谊会;面粉食品大县经验交流暨高端研讨会。(张辉)

从“读”到“写” LG KF300e“大”舒适体验

如今,健康环保设计成为IT界的又一大焦点,说到此就不得不提到在中秋、国庆双节期间上市卖爆全场的LG KF300e。大屏幕+大键盘、双屏折叠式设计、26万色QVGA分辨率、支持5级字体调节等等的健康“大”舒适功能,让KF300e脱颖而出,让你在轻松“读”“写”之间体验人性化健康设计带来的畅快享受。

除了“大”舒适的人性化健康设计,出众的LG KF300e常规娱乐功能自然也是一个都不能少。KF300e除了可以收听FM收音机,还兼容了MP3、MP4、AAC、WMA等多种音乐格式播放,插上耳机便可随时随地自由享受美妙旋律。并且它内置一枚200万像素自动对焦摄像头,随处记录生活里的点滴感动。KF300e还提供对GSM/GPRS/EDGE网络的支持,让你在工作、生活、娱乐、休闲不同环境中随心切换。 孙蕾

MG7AT上市 名爵用文化诠释造车理念

寻觅英伦汽车文化的历史积淀,感受英伦汽车文化神秘的新势力,是MG名爵一直追求的企业及产品理念。日前MG名爵公布的MG 7AT市场价格17.48万元~20.28万元,这样的市场售价似乎验证了很多业内专家的预言:“MG 7AT的上市,将在B级车派系阵容中夺得英系车一席之地。”

此次MG 7AT共有舒适版、豪华版和超豪华版三款车,价格分别为:MG 7.18T AT舒适版17.48万元、MG 7.18T AT豪华版18.68万元、MG 7.18T AT超豪华版20.28万元,它将与马自达6、领驭、迈腾、致胜形成市场竞争关系。 李方

郑州首个慈善日 新紫百率先行动

本报讯 10月16日,郑州首个慈善日,在时计紫紫荆山百货西广场,一群太极拳爱好者们和着太极旋律,气定神闲,动若游龙过海,静若卧虎藏龙,精彩的表演引得过路的市民纷纷驻足观看。原来这是为庆祝吴氏太极拳拳进入郑州50周年,太极拳协会举办的“紫百杯吴氏太极拳·械交流赛”。

主席石志强说,“这些年我们一直和社、各种协会保持着良好的合作关系,经常为他们提供场所、经常举办各种公益性质的活动。比如河南省节能减排攻坚行动启动仪式、河南省首届茶文化节等活动,为广市民提供一个展示爱好、促进交流、增进和谐的平台,也是我们承担社会责任,促进社会和谐的一个方面。”

活动已成为公司日常工作,也成为紫百员工们表现爱心的舞台。10月16日是郑州首个慈善日,紫百从11日开始爱心慈善捐款活动,广大干部职工纷纷慷慨解囊,踊跃捐款,截止到13日,紫百800多名员工共捐善款二万余元。这些善款将全部送往红十字会,用于四川灾区的重建、向辖区困难老人和困难群众送温暖、救助贫困大学生等慈善工作。(赵佳)

金秋商业观察系列之一

现象:无折扣 不消费

本报记者 赵羲

黄金周期间,与房地产等行业的“萧瑟”境况不同,郑州的百货销售依然火爆。这其中,百货商场令人眼花缭乱的折扣促销起到了重要作用。然而黄金周一过,郑州各个商场的人流量骤减,10月15日中午时分,记者在二七区的一家百货商场看到,店内的售货员比消费者还要多,很是安静。一家商场的负责人坦然告诉记者:“有没有促销的日子客流量会差很多。”

可以看到,从顾客到商场,对打折促销的依赖已经根深蒂固。无折扣,不消费,这已经成了郑州一般消费者的惯性思维,也是商业人士无奈面对的市场法则。

商场:不得不为

“我们的牌子其实很少打折,只是为了配合商场的活动不得不拿出一些款式参与折扣,经营压力很大。”日前,一家品牌服饰的供货商对记者表示。

商场自然有自己的苦衷,竞争对手都在搞大型促销,自己一家缺席当然吃亏,而且普通消费者就认这个,所以年复一年的节日促销就成了“规矩”。

大商新玛特金博大店营销负责人党玉玲表示,该店一直在努力改变用促销拉动销售的单一模式,近日,大商在郑州成立了大客户服务部,就是希望通过改善对忠实客户的服务拉动销售,减轻对节日销售的依赖。此外,以往的全场打折也不再常见,而是改为单品的折扣,以免损及供应商的利益。

其实,争相打折促销也就是通常所说的“价格战”,这是目前郑州商界一个非常敏感而不愿触碰的话题。2002年,北京华联进驻郑州之初,那场价格大战许多郑州市民依然记忆犹新。追溯至郑州第一次商战,价格也是最有力的竞争武器。可以说,嗅觉灵敏的郑州消费者已经习惯了在商家的竞争中得到实惠,崇尚打折也就成了一种习惯。对于以往的教训,郑州各个商场都印象深刻,紫百、大商、丹尼斯等商场有关负责人曾多次声明,不会开打“价格战”,要良性竞争。只是节日期间全国商场打折风潮此起彼伏,郑州自然无法独善其身。

顾客:形成依赖

“国庆节趁商场打折,我买了一大堆东西,估计几个月都不用大购物了。”喜欢逛街的李丹女士非常满意国庆节的收获。每月收入两三千元的她表示,逛商场就是冲着打折去的,如果没有打折促销一般不予考虑。

十一黄金周期间,各大商场

推出的各种折扣、赠礼活动自是不必多说,节日过后,一些商场已经马不停蹄地推出了内衣节、羽绒服、化妆品等促销,新上市的冬装也有些让人意外地开始打折了。

记者采访发现,像李女士这样趁商场打折大量买入生活品的消费者并不在少数。一些商家反映,与平时相比,大型促销开始后顾客的消费单价反而升高,原因是大家都趁这时购买大件商品,而且消费数量明显上升。正由于这一现象,加入假期促销的商品类型越来越多。

商场打折促销到底优惠了谁?这是一个被媒体反复报道、消费者也在反复思考的问题。只是,当商场一次次举起促销的大旗时,总有消费者乐于“自投罗网”,打折潮出现也就不足为怪了。也许,只要我们的经济实力没到可以不看价格、只看牌子,就无法忽视折扣的诱惑,不折扣,不消费这种现象也就很难彻底消失。



二郎滩头“郎”家乡

1973年,一位白酒专家“奉命”前往二郎滩,落实将郎酒生产基地迁到古蔺县的计划。这位专家通过实地考察、分析与研究,认为郎酒的独特风格的形成与这里天成的自然环境密不可分,于是便向有关部门建议,促使他们撤销了搬迁郎酒生产基地的计划。

二郎滩这片美丽的土地,气候冬暖夏热,年平均温度17.4℃,夏季最高温度达40℃,日照丰富。有人说,走进二郎滩,任凭你用什么方式,只要随手拣起一片阳光,都是醉人的佳酿;这里特产的米红粱和小麦饱满而充满光泽,吸纳了丰实的阳光因子,他们和清冽的郎泉水拌在一起,就做成了郎酒,就做成了亮晶晶的、会唱歌的液体阳光。

终年风微雨少的二郎滩,为郎酒的酿制创造了一个天然的、相对封闭而又有利于酿酒微生物生成与繁衍的小环境。如此独特的自然环境,特别适宜某些微生物的生存和繁殖。

二郎滩土质酸碱度适中,数百种特殊、有益的微生物在这里“安家落户”,加之酿酒活动在二郎滩地区千百年传承不息,使得空气中活跃着大量的微生物群,形成一个微生物体系,自成“部落”,代代相传,绵延不绝。这些小精灵般的微生物在郎酒开放式发酵过程中被充分网罗到曲里,对郎酒神奇品质的孕育功不可没。科学工作者发现,在郎酒成品中的微生物多达400余种,它们中的某些种类通过一系列复杂的组合,替郎酒催生了110多种芳香成分,自然形成了郎酒独特风味。

这种奇妙的迹象和这份天造地设的家当,不能不使我们认识到,酿造郎酒这种玉液琼浆的二郎滩本身,就是一个美妙绝伦、自然天成的发酵酒具。造化钟情的二郎滩,无疑蕴藏着山川大地也无可替代的秘密。正如一位作家所说:“似乎早在人们动手酿酒之前,大自然就在这里成年累月地酿制着玉液琼浆。”二郎滩的河

岸坡头,早已有了无数的芬芳弥漫,精灵飞舞。可以这么说,离开二郎滩,郎酒就不能称其为郎酒了。

是,二郎滩是一方神韵十足的风水宝地,站在二郎滩放眼四望,我们只能惊叹自然造化的鬼斧神工。从云贵高原奔泻而来的赤水河,千峰万壑都在海拔1000米以上,到这里却陡然降至400余米,形成千里赤水河上一个优美神奇的河滨,宛若大自然为人类置办的巨型酒具。极目四顾,两岸奇峰突兀,四周绝壁悬崖。山峰像斜面一样拉开,峡谷如绝石一般险峻,山崖峡谷错落起伏,构成一片气势磅礴的莽莽苍苍,奔腾的赤水河切山而过,异常奇特而壮观。

中国最好的美酒产于赤水河流域,赤水河上最为奇美壮观的河段是二郎滩。郎酒,这自然孕育的天之骄子、酒中精英,它早已超越了古朴的时间和寂寞的空间,向世人散发缕缕迷人的馨香。

王见宾

四五酒业

四五风雨六十载

缤纷好礼送您家

河南省内移动、联通手机用户:
发送瓶盖防伪码至 1066 1058 27459
(获赠0.3元/条,不套码限领)

100%中奖,还可获得相应积分,兑换惊喜大礼。(活动细则详见店内海报)

以上奖品图片仅供参考,最终解释权归河南祥龙四五酒业有限公司所有

活动日期: 2008年8月14日至2009年2月28日

客服热线: 0371-6666459