

2015年第12期(总302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

2015年12月14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

我公司“行管扩大会”在泊头召开 董事长祁建发作重要讲话



11月16日下午，十里香股份有限公司行管扩大会在泊头公司小礼堂召开，祁建发董事长出席并作重要讲话，公司中层以上干部、班组长及骨干员工160余人与会。

会议开始，董事长首先介绍了今年4—10月份的一些经营情况。

接着，董事长谈起打造幸福企业，享受快乐人生。他说，我们是一个有实体基础的企业，面对着的是900名员工。我们有责任解决我们员工没办法解决的问题、没有能力解决的问题，让我们的员工感受到在这个企业的日常工作生活是幸福的，让我们员工的精神状态是快乐的。

董事长认为，一个企业，若想让员工感受到幸福，应该设定几个指标。这些指标虽然不具有强制性，但是，在他的任期内要争取全部实现。这几个指标是：①没有上不起大学的孩子；②没有看不起病；③80%的员工买得起房；④追求大多数人的“财务自由”，“财务自由”是指“不应该有生活上的压力”。

为实现以上指标，公司计

划设定两个基金：(1)困难员工救助基金；(2)退休(非股东)员工补助基金。

困难员工救助基金的发放，有一定的判定机制。它主要用于解决上学、看病问题，将来甚至可能延展到买房。

随后，董事长讲到工匠精神。他说，“工匠是依靠实践经验和个人悟性，掌握专门技艺的人才”。具体到我们的企业，我们的酿酒工就是匠人。

现代企业工匠的概念是广义的，就是指你所掌握的专门技艺，在这个专业群体里做到数一数二，至少前20%。

我静下心来思考工匠精神的时候，对它有一个诠释，就是“我什么都不会，做好酒就是我最大的成功”。实际上我们真正的把酒做好容易吗？在河北省真正有基础做好酒的企业不多，更不用说培养这么多的酒匠。

我们十八个酒班做酒，不论我们能否出售，不论我们能卖多少钱，我们都要用心去做这件事。做到什么程度？做到我们酿的酒不愧对任何人，将心沉到我们的现场、沉到我们的窖池中去，沉到经验积累当

中去。只有心真沉下去，心才能静；静下心来，人才会有悟性！所以我用一句话来形容酒匠精神：“用心做酒，无愧于人，人沉的下去，心静得下来，才能成就酒匠精神”。

我们十里香的酒匠人，就应该以做中国最好的浓香型白酒为己任，并将其作为我们为之一奋斗一生的目标。

面对同舟共济的战友，董事长发自肺腑地讲到竞争环境。

他说，在国家经济下行的带动下，所有的行业都不景气，产品销量都在下降，利润也在下降。浓香型原酒断崖式的下跌也快要到来了，具体时间应该在今年春节以前。

白酒市场竞争进入白热化后，就是死的死不了，活的活不好。同时我们一个企业的成长也是靠竞争，只有靠竞争，我们才有竞争力。

一个优秀的企业应该是不断地向上发展的，在这一过程中，企业优秀，团队也优秀；若企业走下坡路，那么团队就在衰退。

人员的流动应该看成一个再合理不过的行为。对人性的分析，我们一定要理性，不能用道德的、理想的、甚至是传统的一些概念来评判我们人员的流动、预期、选择。

市场经济情况下，人员就是流动的。美国三个汽车厂的CEO经常调换，实际上这不仅仅是一种竞争的形态，也是一种信息、管理交流的形态。

上面这些情况都不重要，重要的是我们自己的心态，是我们自己用怎样一个心态来面对竞争。我觉得就应该用酒匠精神来形容，“人沉的下去，心静得下来”。做好了，就具备这个能力；做不好承认不足，总结经验。客观的理由只是无能的辩护。

实际上人的本能只有两个：逐利、避险。一些同事离职引起我的反思，一些同事的离职是不是给大家留出一些岗位呢？我们是不是有一批年轻人得到了晋升？我们是不是有一批年轻人崭露头角出来了？他们是不是更有活力了？所以说亚当·斯密讲的“追逐个人利益有助于实现公共福祉”这句话太正确了。最后，董事长讲到了价值观，他说，五不准总共5条，从五到一是一个递进的过程，同时这也是我们应该坚守的一个底线。

五不准是我们全体员工应该遵守的最基本的底线，这里面既有道德因素，也有经济因素。因为公司给你薪酬，所以损害十里香根本利益的事情不应该做，这是任何一家公司都不允许的。

正心、正念、正身、正风；儒家文化提倡一个“心境”，如果心不正，就可能有不正确的念头，所以说这四个词语也有一个递进的逻辑关系。

只有一个公正的心态，才能有正确的念头，才会有正确的思路；有了正确的思路想法，才能有正确的行为，这样的行

为才有效，才能带动正能量。如果我们都有正确的行为，我们就会形成良好的风气。

质量、服务、文化这三个词，也是递进关系。质量是产品的第一保障，而服务比质量还难，服务需要真心真情，站在顾客的角度为他着想；文化就是习惯，形成了保证品质、为顾客服务的习惯，我们企业的经营就有了充分保证。

自2012年开始，我们就开始坚持定位理论；并且始终坚守诚信，它是一个企业的根本，也是我们每一个人的根本。

一品人生：酿一品酒，做一品人。这句话虽然说得有些口号化，但是人的一生肯定是有所追求的。实际上即便没有很高的追求，也应该有一个目标，按孔子讲的“养生丧死而无憾”，即便这样也可以是我们的人生追求。如果我们认为这是我们的人生追求，我们将来实现的时候，应该就很有成就感。

董事长讲话后，田学庆部长对我公司8—10月份积分制运行情况作了总结，信息部陈润标介绍了OA系统运行管理办法。

高峰



信息部开展OA系统培训活动

11月16日，信息部组织开展了公司OA系统应用培训，来自公司生产、销售、行管的160余名系统用户参加了培训。

公司OA系统共采购14个功能模块，自2014年9月份完成项目实施并上线以来，系统部署流程数量达到52项，日均发起流程条数达到100余条。通过一年多的应用，发现部分用户对辅助功能的掌握程度不高、流程办理效率低下，

针对上述问题，信息部决定召开此次培训。

培训内容共分为三个部分，信息部陈润标首先详细解读了公司新出台的OA系统运行管理办法，宣贯了使用系统的具体要求和奖惩措施。在管理办法中，要求公司所有的通知、公告今后全部通过OA系统发布，不再发布纸质文件；要求员工上班时必须登录E-message办

公助手，在待办流程的审批过程中，流程停靠时间不得超过八个小时。对于制度执行的结果，通过积分制管理这个杠杆来量化得分。

在日程管理功能模块的讲解中，对模块功能使用规范及操作步骤进行了演示，并展示了目前运营部当前使用日程管理功能模块实现员工周报填报的情况。

培训最后，总结汇报了系统验收阶段各关键用户的验收报告，针对用户所提出的问题进行了解答。针对公司费用报销相关流程流转状态繁琐的焦点问题，提出了优化现有流程、增加预算控制功能、实现报销单条码扫描，并与ERP系统集成的工作目标，通过这些系统功能的实现提高此类流程的办理效率，降低财务人员工作强度。

通过此次培训，加深了公司员工对于OA系统的认知程度，提高了全员系统应用水平，相信会对OA系统的深化应用起到促进作用。

陈润标

祭奠我们终将逝去的青春

感恩生命中曾给我温暖的那些人



题记：爱在左，同情在右，走在生命的两旁，随时播种，随时开花，使穿枝拂叶的行人，踏着荆棘不觉痛苦，有泪可落，不觉悲凉。

现实生活总是伴随着困难、烦恼、悲伤；困境中，别人一记温暖的眼神，一缕赤诚无言的关怀，都会化成无形的动力，让你勇敢的站起来，继续砥砺前行。使我们的生命之冬里，温暖无处不在，犹如寒雪中送来的一盆炭火，给你意想不到的感动。

今年的9月份，我的女儿经历了一次车祸，脚腕骨头及血管被车轧断，脚面被车碾得很厉害，一直在沧州二医院住院。孩子出事的第二天，我的领导张生慧张姐及各班长大姐们就赶到医院，安慰我不要太着急，好好照顾孩子，车间的事有她们盯着。9月份正值中秋节前夕，生产任务量大，我们车间员工们每天都加班加点的工作，每天协调生产的事也很多，由于我得在医院照顾孩子，所以我的工作几乎都落到了张姐身上，各班长大姐们也分担了不少。

等孩子稍稳定些，我回到公司上班，车间的大姐们和公司各部门的同事们听了孩子的事，都关心慰问。当时孩子已经做完了第一次手术，脚腕骨头已经接上了，但脚面骨头上部分的肉及支配脚趾头的筋已经碾没了，沧州二医院大夫跟我们说了治疗的方案，后面还需要几次手术，首先是做生物膜手术，需要做两次，之后再植皮，孩子现在太小等孩子成人之后再植筋手术。

作为父母一方面担心大夫方案有问题，另一方面怕耽误孩子治疗，所以当时心情很复杂。这时，采购部的同事李世军首先在朋友圈发出了一条想了解北京医院情况的爱心信息，随后半个小时内，公司各部门的同事也都转发了这条信息，我们也接收到了很多的电话和短信。他们向在北京的战友、同学、亲戚、朋友询问了医院的情况，之后打电话告诉我，给我提供了医院的信息和北京医院大夫的回复。这些信息在之后孩子的治疗上给我提供了很大的帮助。

有一天下班后，出了南门想打出租车去104国道坐车，等了好久也没有出租车，我顺着公路一边走一边回头看，走着走着，一辆车在我旁边停下来，田部长摇下玻璃，“上车！”

“孩子怎么样了？”“有什么事打电话……”，信息组的同事们也发信息，说需要什么说话。

人，最不能忘记的，是在你困难时拉你一把的人。同事、朋友的关心，使我心里一股暖流缓缓淌过，感觉到生活是美好的，到处都充满了爱。使我感受到了集体的温暖，更深刻的体会了公司和谐的企业文化，为是公司的一员深深地感到自豪，也使我更珍惜这份工作，激励我以后更努力的工作，来回报公司，回报大家。我也会教育我的孩子做一个善良、心存大爱、积极、乐观的人，微笑着面对生活，帮助有困难、需要帮助的人，将爱传递下去。

吴海英

漫长的成长，接触了从未接触过的人或事，每一次对我们来说，都是一种尝试，一种考验。成长对我们来说是一种解脱，还是新生活的开始。我们在思索，在求证，曾经的往事敲打着我们的内心，曾经的曾经……儿时喊妈妈，是我们点击率最高。这些声音曾经萦绕在每个父母的耳边。现在的我们不知多长时间才能回家，看到父母贴心的喊一句爸妈。面对迎来一些措手不及的事情，只好承受，只好选择，学会思考。这可能像人们所说的大成功需要大悲痛来灌溉开始吧，我们像脱缰的骏马欢快地奔腾。回忆总是给我们留下太多的遗憾，无奈的生活，我们不得不放弃。

暮然回首，转眼间，青春与我们分手，青春所有的一切与我们戛然而止。真是时光流逝，岁月如梭，一切一切太快了。静静的回忆青春那些曾经带给我们的美好时光。

青春逝去，甩掉那些曾经属于我们的记忆。

潘庆

有时候我们不是接受不了这个现实，而是不敢面对现实，那些曾经属于我们的美好年华，慢慢的开始远离我们，成熟却向我们靠近。

翻开自己的QQ空间，一篇篇记录着自己心情的文字，年轻的时候，连多愁善感都要渲染得惊天动地。长大后却学会，越痛，越不动声色。越苦，越保持沉默。

打开人生字典，翻阅青春二字，看着儿时的照片，泪湿眼底，心里有种久久不能释然的感觉，回忆是一件有趣的事情，曾经带给我们欢乐，带给我们的愤青精神，仔细沉淀着过去，让我们知道这些年究竟干了些什么，让我们想起了儿时是多么的快乐。现在的我们已经不再拥有青春时期的面孔，开始多了一些焦灼，看不到我们曾经那种无拘无束的欢乐，成熟的号角向我们吹起，青春已经逝去。

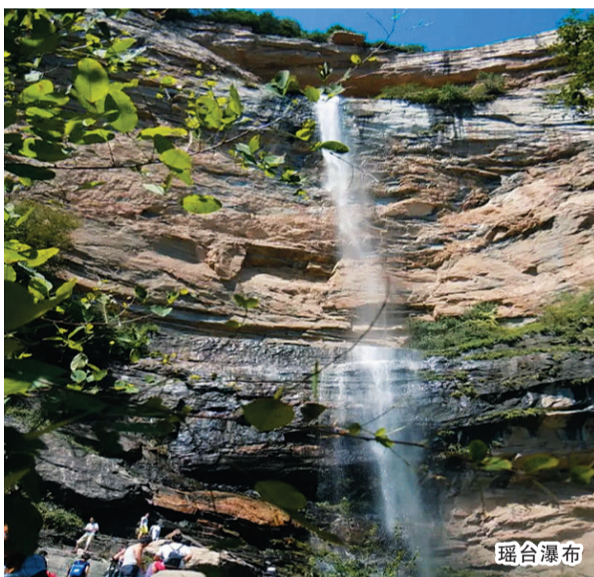
世界上只有两件事对人们是公平的。每个人都要面对死亡，时间对每个人都是平等。随着时间的推移，我们经历了

回响，有时象雄壮的交响曲，激昂、豪放；有时又象优美的轻音乐、悦耳动听，给山谷带来无限生机和活力。溪流两侧是悬崖陡壁，巍峨雄伟，奇峰怪石，千姿百态，惟妙惟肖，十分逼真，有的如威武的大将军，镇守山谷，有的象凶猛的鳄鱼，匍伏沟中，那犬牙交错的崖石，岌岌欲坠，十分惊险。

经过几个小瀑布后，山路一转，展现在眼前的是悬挂在山峰之上的一条奔腾的长长的瀑布，势如奔雷走电的飞虹，声若惊雷，响彻山巅，这就是天生桥瀑布群中最大的瑶台瀑布，落差达112米，伴随着人们的阵阵惊呼，如玉龙飞舞，气势磅礴，让人震惊，令人赞叹。

留恋一番后，继续启程，接下来的八个瀑布具有另一番风韵，有的瀑布银花飞溅，有的象喷洒的玉帘，有如月笼轻纱，秀女拨弦，十分动人。

登上天生桥，钻进瀑布的后面，又是一番绝妙的景色：透过瀑布垂帘，观看白



云蓝天，青山绿水，百花吐艳，此情此景，不禁使人想起《西游记》中描述的花果山水帘洞的美景。

听着清脆的流水声，宛如少女弹奏的抒情曲，拨动人们的心弦。当山风习来，带过阵阵“蒙蒙细雨”，在阳光照射下，晶莹如玉，飘拂在人们的脸上，清新舒适，我们仿佛雨露中沐浴。飞瀑流霞，给深谷增加了多少诗情画意，又给人们带来了多少翩翩遐想。

于东

天生桥瀑布群观感

经过近4个小时的车程，伴随着孩子们的笑声，我们一行抵达了此行的目的地——位于太行山东麓的天生桥地质公园。公园位处阜平县西南，座落在海拔2144m的百草坨东侧的天生桥沟中，这是一条天然的山谷，生态原始、山势险峻、气氛神奇。

山谷中一连分布着九级瀑布，形成一个规模浩大的瀑布群，被誉为华北最大的瀑布群。这里还有变质岩

天生桥，有阜平岩群变质岩、有冰川遗迹、有灾害地质遗迹，这些地质遗迹具有典型性和独特性，被誉为“太行山深处的香格里拉”。

顺着石阶一路迤迤上行，两侧沟谷深邃曲折，时宽时窄，山间溪水清流，时隐时现，但潺潺的水声，总伴随你在耳边

寒风的凛冽声如何呼啸，任刺骨的寒冷如何肆虐，都无法惊醒睡梦中的大地；雪是儿童的童趣，温暖着他们的童心。与其说儿童不怕冷，倒不如说他们更喜欢雪。雪地上，他们堆雪人、打雪仗、在跑、在笑，在雪的世界里，渲染着童年的快乐时光。雪对嬉戏中的他们，对欢乐中的他们来说是温暖的，温暖得让他们忘记了冬的寒冷；雪是小麦的滋养，温暖了农民的希望。雪净化了大气，化作小麦冬眠的保护，缓解土地的干旱，促使小麦来年的茁壮成长。“冬天麦盖三层被，来年枕着馒头睡。”是麦农的希望所在。厚厚的大雪带来的不是冬的寒冷，而是他们的希望。雪仿佛不是下在地上而是下在他们的心上，雪越厚，心里越温暖。

雪，是水分的改变！雪，是地面的水分变成水蒸气升入空中，在空中遇冷变成云，云凝聚成水滴，在夏天就是雨，在冬天遇冷变成了雪。雪是水在自己的轨道上的不断改变的结果。我们人和雪是一样的，也要不断

在自己的人生路上进行不停的改变。有段话说：你不变，时代在变！你不变，环境在变，市场在变！你不变，就是一个被淘汰者！时代的脚步不管你接不接受都要到来，无需你同意，也不用跟你商量！天气没有告诉水蒸汽，但水蒸汽却随着天气变成雨、变成雹、或变成美丽的雪。时代没告诉我们它已经改变了，而我们应做的就是改变自己，提升自我，像水一样，要升华成雪。

雪，是短暂的！雪，总是短暂的。她会在太阳下融化，会在春天里融化，去完成她滋润大地的使命。总之，她的生命不会超过夏天的炎热，这是雪的人生。我们的人生何尝不是如此，转眼瞬间，似水流年，看似漫长的人生，但雪告诉了我们，人生亦是短暂的。我们能做的不是如何延长自己的人生，而是要争分夺秒拓展人生的宽度，不忘初心，坚持进取，实现自己人生的价值！雪，你来冬天是圆满的！你不来，就是深深地想念！

范学峰



雪，一片一片，硬装素裹了整个大地。有雪的冬天才有了北国风光的壮观，才有了北方冬天应有的圆满。

记得小时候，每到冬天，必有雪的光临，雪给童年带了无限的乐趣，对冬天的记忆更多的是对雪的喜爱。长大后，也许是生活的忙碌忘却了童趣，也许是冬雪难得光临，从而，少去了很多雪的欢乐与美好。

雪，是温暖的！雪是无声的棉被温暖着整个大地。棉被之下的大地睡得是那么的安然，任

本报讯 今年5月份以来,市场部从酒糟绿植赠送星光大道沧州海选冠军再到冠名吴桥杂技节沧州主会场,取得了一系列主题公关活动的重大成绩。结合整体市场形势,市场部未来几个月最主要的工作就是:聚焦产品推广工作,实现终端管理专业化。

1、产品的精进以及广促品使用的规范化 根据产品的聚焦原则,产品组将不断进行产品的精进及升级,从外观设计、开启方式等各方面进行细致的调研分析,以提供更加适应社会需求的产品设计方案。有关广促品的使用原则进行规范化、制度化。详细阐述和监督各种品类广促品的使用原则。逐渐减少广促品的品种种类,经过市场调研和数据分析聚焦最有效的广促品类,并指导监督使用。

2、终端管理的科学化和数据分析的专业化 经过对各市场经销商库存一对一的盘整,完善金银网数据。依靠金银网数据进行有效的分析,以数字说话,指导未来各市场的产品定位、终端推广、渠道促销等各种政策。各项数据在此汇总、分析,形成专业化、科学化的流程。发现和支持真正的金银客户,为销售提供全方面的数据支持。终端管理外勤组作为唯一的外勤组将增加除费用、陈列、氛围核查外市场调研等其他工作。反馈到市场部,将数据分析与实地调研核查相结合。

3、终端推广的精准性和主题公关及媒体推广的更加专业化 终端推广将由原来的门头、氛围制作转变为广告公司的选择与协商、关于门头氛围的专业性的建议,制定统一的推广打造原则,结合各市场的不同状况进行有效的分析,并结合终端管理的数据进行全面的推广工作,以提高推广工作的精准性,减少不必要的浪费。

春节将至,市场部主导的主题公关活动也将围绕冬季和春节这两个主题开展,目前十里香-冰雪嘉年华项目已进入全面的实施阶段,在这个冬季不再漫长而乏味,为狮城父老提供一个冬季休闲娱乐的好去处。并将十里香的产品推广融入其中,将新的产品诉求融入其中,全面提升十里香的品牌形象。春节微信摇红包的活动也在全面的沟通和准备中,相信通过这种推广方式肯定能大大提升十里香的品牌形象和知名度。关于户外,本着聚焦原则,着力打造沧州西口、华北商厦解放路店、华北商厦新华路店等沧州人口、车流最多的区域,形成聚焦。在各市场也是着力打造各主要商圈等重点位置,实行由点到面的扩散。公交车聚焦线路,对于通过新华路、解放路的线路重点打造,形成最具冲击力,影响最大的公交广告视觉。创新电台、电视合作模式,优选经典栏目进行冠名,以达到老形式新效果。网络、微信等新媒体全面结合产品定位,进行产品的软性推广,达到“润物细无声”,不断创新推广活动,提升十里香的品牌形象。

总而言之,通过聚焦和专业化使整个市场部的工作专业、有效。相信市场部这一系列的工作定能不断指引着未来的销售方向,为销售部门提供更好的服务和支持。 季洪波

顺应 ERP 环境 夯实会计基础工作

在科技和管理模式进步的推动下,2015年我公司引进了先进的ERP系统,即企业资源管理系统。不仅为我公司现有管理模式进行了全面梳理,而且对我公司的会计工作进行了一次调整。

现行的会计工作中,公司财务人员要对公司的相关业务进行详细的记录,而会计凭证为企业信息的载体。同时在ERP环境中,需要把每笔经济业务在系统中进行一一录入,才能够被系统其他模块共享,在财务模块里,同样是通过会计电子凭证来反映经济业务。这样就使各业务部门成为ERP资源管理系统的开端,并且每一笔业务操作都会及时反映在系统模块中,不同的是有的模块可以自动集成,因此ERP系统对公司财务部门的基础工作有着更加严格的要求。必须在开展业务工作的同时,资料的收集、业务审核的标准都必须以保障会计工作正常有序为前提。才能使领导根据各项业务信息进行及时监控和决策成为可能。因此财务管理成了整个ERP管理系统中的中枢地位,同时也使得财务管理的工作量成倍增加。

为配合公司顺利推进ERP系统上线,费用上线前进行了大量流程的梳理。不但要与每位节点关键人进行详细沟通、调整、培训、测试等一系列工作,而且我公司费用预算科目大多都在五级以上而新会计准则下最多三级,所以这就要求我们重新解读与定义费用科目(或是合并、新增、删除),由于行政部门与销售部门的差异比较大,而且又有些特殊项目,所以既要兼顾全公司又要照顾特殊情况;既要足够的专业又要通俗易懂;既要突出重点又要不能疏漏。为此财务人员绞尽脑汁经过一遍又一遍的调整终于大局定格。根据工作需要费用必须保证严格划分又要详细合理,需要专业分类归集然后根据财务核算原则进行费用分配,这就需要费用凭证录入ERP的同时做好区域分类、科目选择、现金流归类等。不得不考虑的是OA与ERP的集成之前费用需两次录入不同系统的标准统一性,重复性、疏漏性等。

基于ERP系统对财务工作的高标准要求,财务部经过了三个月的并轨运行,在不断地修正下初步形成了成本、费用的ERP

上线,为销售模块的上线起了指导作用。而销售模块各项前期准备工作基本就绪,计划12月份进行销售模块的并轨运行。ERP资源管理系统的优势在于ERP财务管理的集成化,在业务发生的同时进行后台数据的整理。具体到会计核算和账务处理上,可以对各项业务规范化计量并自动生成凭证。能准确、快速的对数据进行收集、处理和传递,又有信息的及时性、准确性,使成本、费用等各项核算更加精细化。为事前财务预测提供及时的数据依据,使事中财务控制更具备条件,确保事后财务核算和分析的准确可靠,扩张了财务管理工作的内涵。

ERP系统的成功运行要求财务人员在遵循会计工作规范的同时积极顺应ERP系统环境,转换财务人员思想理念;提高财务人员素质;加强财务人员的职业培训;熟悉操作本岗ERP模块;充分认识到ERP环境下会计基础工作的重要性。扎实做好会计基础工作;加强制度执行力;完善内部控制制度;提高会计基础工作质量;将公司会计工作推上新台阶。 张瑞洪

十里香销售部

喜迎春节 再创新高

2015财年前八个月,十里香以同比增长15%的成绩取得阶段性胜利,双节将临,到了白酒行业一年当中最关键的节点,各白酒企业面临行业下行的销售压力,必将在双节之时展开更加激烈的大战,为了本年度完美收官,十里香销售部对双节工作进行了全面部署。

1、春节造势,传播先行 为了夯实十里香在沧州本土市场的领导地位,我们调整了品牌定位,更加精准地聚焦十里香五星,诉求为“商务宴请,更多沧州人喝十里香”,给沧州家乡人树立价格和形象标杆,并且配称了“连续7年沧州销量遥遥领先”做支撑,增强了公信力,也拉近了和沧州家乡人的情感。好的品牌诉求要靠传播的力量形成顾客认知,所以在双节前我们会进行一轮较大规模的传播,占领优质传播资源,维护十里香的领

导形象。

2、产品聚焦,掌控渠道 以产品为中心,配称资源到各个渠道,把渠道终端按照制定的标准进行分类,建立金银网数据库,对终端店销售产品价位进行分析,确定适合卖十里香哪个价位的产品,我们就会对该店按照筛选出的产品进行资源配置,让该产品在本店优先做到展示第一,氛围形象第一,首推第一。这样进行筛选后,就会形成扬长避短,越补越强,实现单店销售最大化。

3、锁定婚宴,提高势能 婚宴作为刚需消费和风尚传播的高势能阵地,成了商家必争之地,竞争异常激烈。十里香作为地产第一品牌,如何在这场战争中取胜,成了我们今后相当长一段时间重点探索的问题,在解决好终端推荐和顾客获利的基础上,我们还要发挥好人员兵力优势,搞好看

现,现场执行到位,建立好配称体系长期坚持,以家乡畅销的酒,喝十里香更有面子和顾客交流互动,持续提升婚宴占有率。

4、稳定价格,短促才能长销 价格决定产品生命力,十里香多年来坚持价格刚性管理,前提是要销售团队改变观念,认同过度促销的危害性,促销要控制好节奏,投放力度,严格把控在合理范围内,衡量指标就是产品的市场成交价格是否突破了公司规定的底线。长促或促销过度必定会造成产品短命,只有短促或促销适度才能让产品长盛不衰。

只要我们加强修炼内功,持续提升运营能力,在践行定位的道路上坚持做正确的事,不管环境如何变化,十里香在双节的销售业绩就一定会再创新高。

崔猛

爱这平凡的岗位

——记小餐厅领班杨春香

任何平凡的岗位都是展示才华的舞台。在本职岗位上恪尽职守、埋头苦干,是一种奉献,是一种真诚自愿的付出,是一种愉悦人心的获得,更是一种升华自我的境界。在三井公司,有一个团队,他们全部都是由女子组成,负责公司的接待任务。他们美丽、漂亮,富有朝气,有着很大的团结力与凝聚力,而维护这种凝聚力的核心就是——杨春香。

杨春香,后勤部小餐厅服务员领班,2011年4月步入公司,经过4年的磨练,她已经从不入门不懂行的小丫头锻炼成为可以独当一面的老大姐。他所信奉的格言是,“你的满意就是我的目标”。

刚刚步入小餐厅成为一名服务员时,她的心情像得了世界冠军一样高兴,然而过了一段时间后,她对这份工作的新鲜感,便在每天重复着铺床、吸尘、抹灰、值桌、清理桌椅等工作中一点点磨逝了,厌烦的情绪也慢慢产生。

她没想到服务员的工作这

么繁琐,她怀疑自己当初的选择。她曾一度退缩过、彷徨过,但当她看到,身边的同事遇到困难时依然满腔热情的努力工作,她被深深吸引了。在他们的感染下,她开始努力学习业务知识,苦练业务技能。

从文明用语的应用到程序化的卫生清洁,对她而言这都是全新的课题,她迎难而上,对业务从陌生到了解,再到熟悉,这些都凝聚着多少汗水,工作的体验让她感受到了奋斗的艰辛和成长的快乐,领悟到了顽强拼搏和坚忍不拔的真正含义。

2012年,新餐厅成立,随之而来的各种问题也显现出来。餐厅接待量增大,餐厅服务员人员不足且流动性大,老员工所剩无几,新员工又要在最短的时间里学会所有的工作技能,充当餐厅的主力人员,面对这种状况,杨春香发挥老大姐的精神,手把手言传身教,一道工序一道工序无数遍的指导,让新员工很快胜任自己的工作,尽快的融入到工作环境中。

杨春香的作为引起了领导

的注意,2012年8月,杨春香被正式提拔为小餐厅领班。

杨春香成为领班后,身上的担子更重了。

2012年公司工业游项目正式启动。面对巨大的压力她没有退缩。而是把压力转化成自我提升的动力。2012年接待12000人,2013年接待15000人,2014年接待21000人。接待任务的逐年提升,既考验着我们公司文化,也是对她带领的团队技能的检验。经过她不懈的努力,2013年始,连续两年被评为先进个人,后勤部小餐厅获得集体一等奖。

2015年9月,杨春香迎来担任领班以来最大型的活动:“69周年厂庆庆典”。该活动是公司建厂69年的见证,也是对杨春香工作的又一次挑战。

庆典全部选择室外聚餐,场地大,聚餐人数多,而服务员严重不足,杨春香并没有退缩。她想办法从泊头厂区借来许多女同志,但是这些女同志并没有接触过服务行业。她把把这些女同志重新分组,手把手教会他们在哪



上菜,面对客人的提问如何回答,以及宴会时出现的种种问题与困难如何应对,确保了宴会的顺利进行,得到了领导的一致好评。

忙碌之余,杨春香为服务员增加了一项新的工作。每天上班建立了例会。解决昨天发现的问题,安排当日的工作。

杨春香说:“虽然我的职务只是一名领班,但作为基层管理人员,自己的学识、能力还有很多需要提高的地方。一人努力,只是自己好,影响甚微;一支筷子和一把筷子的道理每个人都懂,只有大家团结,积极向上,这个团队才有战斗力。”

祁鹏鹏



编者按：十里香酒业酿酒车间，秉承入选国家级非物质文化遗产的传统酿造工艺，多年如一日，沉下心来，用心做酒，把生产过程的每一个环节做细、做好、做精准，用实际行动诠释着“酿一品酒做一品人”的理念，精心维护着“十里香”这款中华老字号。今天，我们编发一组一线酿酒工人的文章，让更多的人真切感受了解“十里香真原浆”的渊源。

管好生产过程的每一个细节



2015年，我和大曲车间同事完成公司下达的1600T次小麦的制曲任务，制曲结束后进入培养阶段。工作中主抓产品质量，管理好生产过程的每一个细节，及时总结、发现问题，现场解决指导，每个岗位、环节上的人员都知道怎么干，怎么干好，相互提醒监督。做到了安全生产，无一例工伤事故，设备按规程正常操作，无故障发生。现场管理卫生按岗、按区域，定人定责，随时监督检查，经过大

曲车间全体人员的共同努力，大曲的出曲率、一级品率同去年基本持平（有些数据有待统计），发酵数据应高于往年。

在今年的大曲工作中主抓了以下工作：建议并协助维修安装下料震动斗，解决了西面收集以往不能均匀、滚加曲料中的难题，使曲料中曲粉的粗细度更加均匀标准；调和曲粉水，改后均匀的撒水，缓解曲块表面散热的通透性；严格监控曲粉的粉碎度，过20目筛细粉在60%左右，夏季高温时适宜减些，水分在35%-36%左右；今年重点抓曲块入房后、湿度及上霉情况，及时晾霉，曲块二层翻三层5-6天操作，上六层，9-10天操作，如翻三层后曲温已到60℃，可延后翻6层时间2天左右；曲块入曲库后，建议曲库南北窗户勿关，敞开南北通风，防止曲块在曲库二次升温，影响质量，并监督或自己操作实施。

王会议

实践“酿一品酒、做一品人”

生产车间可以说是公司的核心，是十里香的生命之源，作为一线车间的大班长，我有责任和义务带领员工们充分发挥自己的工作热情，真正的实践“酿一品酒、做一品人”。

我在三井已经工作了三十余年，这里有我的青春、梦想、汗水和希望。我见证了十里香的成长历程。我深爱着十里香这个温暖的大家庭，在这里，我充分发挥自己的工作热情，在收获成绩和友谊的同时，实现了自己的人生价值。

生产车间有员工上百人，有九条生产线连续生产，人员的合理安排和工艺的整体控制是我的主要工作。二者分别保证了生产效率的最大化和酒质的最大化。

根据员工个人特长分别安排其到适合的岗位，让其工作热情发挥到最大，充分体现自

己的价值。对新员工我采用手把手教学的方式，让其尽快熟悉自己的工作内容，尽快适应新的工作环境。

员工请假时，如理由真实充分，我会第一时间批准并及时安排其他轮休人员替岗。在不耽误生产的同时，给员工充分的时间处理个人事务，给他们家的感觉，积极响应“打造幸福三井”的号召。

在生产工艺监督方面，我做到在岗90%的时间在生产线上，观察指导员工的工作，对每个细节进行言传身教。

比如装甑操作，大部分员工都知道历代相传的操作口诀，可在实践中总是把握不好具体的操作技巧，致使一部分的酒随着蒸汽挥发，同时馏分不均匀也对酒质造成严重影响。我就手把手地教，亲自示范给他们看，告诉他们操作技

巧。虽然每次都是满头大汗，但看到他们的进步和酒质的提高，感觉一切都是值得的。

我无法做到时时监控，但我会通过整理各班组的记录情况，分析各个窖池的发酵情况和存在的问题，并及时和班长分析讨论，找出最佳解决方案，将损失降到最低。

除此之外，我尽最大可能的丰富同事们的文娱活动，带领车间的同事积极参加快乐会议，基本做到每期都认真排练并演出精彩节目，在69周年厂庆中，我和同事也表演了精彩节目。

平时，我带领大家积极打扫车间内外的卫生，给参观者一个整洁的面貌，带头树立“文明三井人”的形象，并及时的配合各部门协调保障车间生产的正常高效运行。

孟凡森

把活干好干细是我奋斗的目标

我在酿酒车间单粮三班工作，是一名帮工，怎样把活干好，干细，成为我自己奋斗的目标。

作为一个三井工人，首先要学的就是，怎样做一个合格酒匠。我认真学习酿酒技术，严格要求自己，在稳、准、细、净上下功夫。因为，这是一个酒匠最基本的要求。

稳，指酿酒工艺条件稳定，各种配料比，主要入池条件，如入池淀粉、入池水分、入池酸度、入池温度等指标，不可忽高忽低，包大包小；如果因季节、气候变化做调整时，也应循序渐进，逐步调整。

目的是为使酒醅升温，生酸缓慢，淀粉消耗较完全，如遇出酒打掉排，酒醅酸度出现恶性大循环，也不可猛退底粮，猛增辅料，猛加水。

准，指生产班长以上的生产管理者，对酿酒工艺条件，如配料的比例，酒醅的升温和生酸，流酒情况要做到心中有数，准确掌握，严格按工艺规程操作。

“准”的首要一点是在心中准确，其质量控制点粮比，不能凭估量，说大概。底粮量水等，相关容器至少要经过一次准确计量或称量，对酒醅的升温、生酸、淀粉、糖分、酒精等变化，要勤分析和观察，学会用化验数据指导生产，加强工作责任心。



总之，“净、稳、准、细”四字必须紧密配合，相辅而成，贯彻“一清到底”的工艺理念。

在装甑过程中，要学会两干一湿和两小一大的原理和三快的技术要求。

在浓香型大曲酒生产中，装甑操作是一个不可忽视的技术环节，装甑操作的好坏，都直接关系到生产质量，据我厂装甑比赛技术表明，对于同一甑料，好的操作者与差的操作者最大的差别达几十公斤出酒量。我厂历来重视上甑工序，上甑时装甑手灵活性与准确性是任何简单的生产自动性所不能替代的。

在长期的白酒生产中，我厂的一些老酒把式们在装甑操作中积累了一整套行之有效的实践经验。

首先，装甑材料要干湿配合，做到“两干一湿”。

在装甑时，发酵材料要有干有湿，干湿配合，开始装甑时的甑底材料宜干，多用辅料搅拌酒醅，要求材料疏松，这样可以少损失酒，当材料上汽均匀后，甑中间的材料宜稍湿，要求少用辅料，接近甑桶面时的收口材料宜干，需要多用辅料，减少跑酒。这样发酵材料的干湿配合，称为“两干一湿”，在装甑操作中如遇甑内材料不平，上汽不匀，可在不上汽的部分扒开一个坑，等到上汽后，再用辅料填平。冬季装甑最大的困难时材料不易保温，酒醅往往较凉，如醅子发粘、水分过大，较难装好，因此，要尽可能把出池料一次搅拌均匀，最多两次，防止材料过冷。

再就是，装甑用汽要缓慢调节，做到“两小一大”。

在装甑操作中，切不可开大汽门，要注意缓慢调节，开始装甑时，甑底材料薄，容易跑汽损酒，用汽量要小，甑中间，随着料层加厚，上汽阻力大，要防止压汽，用汽量稍大。甑面和收口，因上下汽路已通，因此，装甑面收口材料时用汽量小。

三快，说的是眼快、手快、出步快，做到不压汽、不跑汽、不损酒。

王胜军

作为生产线上的班长，我一直遵循着“实实在在做人，踏踏实实做事”的宗旨，怀着一颗感恩的心在十里香酒业公司工作，在这片热土上，我和同事们洒下了辛勤的汗水，收获了欢声笑语，几千个日夜，我们与酒相伴，十几年的时光我们以厂为家。

十几年的酒匠生涯，我都是战斗在生产一线，在我眼里，事无大小，人无贵贱，所有三井人都是人尽其才，分工不同，在公司的每一天都可以说是“无愧于人、无愧于心”。

在我眼里班长不是所谓“官”，而是同事们心中的“表率”，是带领大家积极工作帮助大家解决问题的普通工人。关心同事，爱护集体，是我们每一个三井人应该做的，在班上，我丝毫没有高人一等的感觉，我要比别人做得更好，想得更多，这样才有资格带领大家工作，才能更加出色的完成车间交给我们这个集体的任务。

班上虽然人少，但也有明确的分工，每个人都是不可或缺的。为了更加高效的工作，我必须学会看人，根据每个人的习惯、工作能力来安排他们的具体工作，让他们在自己的工作岗位上实现价值最大化。

对于我自身，我更要把自己锻炼成全能，我必须熟练掌握装甑、滴窖等每一项工作的操作技能，才能在同事有困难时及时伸出援助之手，或在必要时替同事完成工作。

在生产线上运送酒醅、辅料是相对较累的活，而这正是我每天必须做的工作，与此同时，我还要把握时机去拉辅料、送酒，在不耽误正常生产的前提下，避免因人员拥挤而造成时间浪费。

昨天的出酒率是多少，今天的酒醅化验数据多少，该做如何调整，才能



「酿一品酒」 是我们酒匠的职责

使人池酒醅的各项参数合理化，达到发酵升温正常，是我们每天上班之前要考虑好的问题。在实际操作中，我还要根据酒醅的水分含量、发酵情况，随时调整辅料的配比，母糟的用量，酸度的控制，上场的蒸粮时间，流酒温度、时间。

我要随时监控窖池的升温情况，根据经验判断酒醅的发酵情况，酿酒的每一道工序都要认真的去做。“酿一品酒”是我们酒匠的职责，做好每一个细节是我们践行这份职责的根本，参观者对我们原浆酒的赞不绝口是我们内心最大的安慰。

打扫责任区卫生和打饭可以说是我们每天最轻的任务了，可这也是有学问的，谁爱吃什么，每个人的食量大小，我必须做到心中有数，这样才能做到食物不浪费，每个人能吃饱、吃好。

工作之余，我会积极带领班上的同事参加公司的活动，下班后打扫街道，清理杂草，无论干什么，我们班永远是冲在前面，在我们心中，公司就是我们的家。

王汉才

小幽默

月亏月圆

有一次,地理老师在教室里讲述月球上的情况,他说:“月亮大得很,上面十分宽敞,可以居住几百万人。”

男生玛克斯忽然大笑起来。

“你笑什么?”老师问。

“可以想像,当月亮变成牙儿的时候,住在上面的人该多么拥挤啊。”玛克斯回答。

溶解试验

在给学生们上试验课时,老师左手拿着一枚五马克的银币,右手拿着装着硫酸的试管,然后把银币放入试管里。

老师问学生:“酸的强度能不能溶解这块银币?”

大家思考着。过了一会儿,坐在后排的一个学生站起来回答:“不能!”

老师满意地说:“答得对,那么你说说,为什么不能?”学生答道:“如果酸达到能溶解银币的强度,那你就不会放入五马克,而是放入一芬尼了。”

得救之后

暴风雨卷起一阵巨浪,把海因从甲板上打落到水里。

船停了下来,人们抛出缆绳,准备营救。

幸好海因抓住了水中的缆绳,船上的人排成一排,一起使劲把海因拉到了船边。

当海因顺着拉紧的缆绳爬上甲板时,他突然爆发出一阵大笑。活见鬼,这家伙有什么好笑的?

当他终于爬上甲板,稍事休息之后,有人问他:“什么事使你这样好笑?”海因回答说:“在你们拉我上船的时候,我想,如果我突然松手,你们岂不会一个挨一个地仰面翻倒在甲板上吗?”

信守合同

莫尔和史密特是老熟人,两人都失业了。

当史密特在失业期间忍饥挨饿地度日时,莫尔推着小车在一家大银行卖小香肠。

有一天,吃早饭的时候,他的买卖非常兴隆。

史密特来了,看到莫尔在忙手忙脚地做生意,便嫉妒地说:“我看这地方挺不错,可惜我没有这种机会。莫尔,你借几十马克给我好吗?”

“很遗憾,可怜的史密特,我不能这样做。因为我与银行签订了合同:银行不得在此出售小香肠,而我不能在此借钱给别人。”