



十里香公司召开2017财年经营研讨系列会议

近日,为了部署即将到来的2017财年工作,更好地开展新财年工作,公司组织销售、生产、运营、财务系统召开了系列专题经营研讨会。公司董事长郝建发、执行总经理杨宝成等公司高层领导分别就各系统16财年的工作总结和17财年工作计划与各系统主要负责人进行研讨讨论。

会议期间,各系统负责人分别就2016财年工作成果进行了总结和汇报。会上,公司对16财年销售系统坚持“商务宴请”定位,聚焦百元价位,并通过一系列动作,提升品牌价值,完成销售业绩大幅增长的成绩、对生产上取得多项科研成果和现场管理水平的提升给予肯定;对运营部在信息化、人力薪

酬调整、企业文化建设和内部监察审计中取得的工作成果表示满意。

同时,本次会议对2016财年工作存在的不足进行了深入分析,并重点对2017财年的经营计划进行了探讨。大会明确指出,要在巩固16财年成果的同时,推进公司经营发展的科学性,要深入研究并吸取工作中的失误与不足,17财年要补齐短板,强化销售、生产及管理的能力。在销售工作中,要坚持坚持定位理论,聚焦产品、市场,通过不断精进销售动作,争取销量新突破;保证产品质量是公司生存与发展的基础,生产管理是保障,17财年要加强生产质量管理能力,加大对原酒生产、技术研究、人才培养的投入,致力

于为消费者酿造全国一流品质的白酒;公司的运营也要不断规范化,继续推进信息化、智能化办公进程;加强人力资源管理职能,简化工作流程,及时掌握公司的人员及部门情况并进行有效评估;继续弘扬以“酿一品酒,做一派人”为核心的企业文化,并加强监察职能,在公司营造出一个风清气正的办公环境。

此次公司召开的系列年度经营会议取得了丰硕成果,通过对16财年的工作总结和对新财年的工作部署及经营目标的制定,让公司各部门明确了自身责任和新财年工作的重点,坚定了目标达成的信心。

孟姣姣

我公司再次入选河北白酒品牌影响力十强企业

近日,河北省轻工行业协会对我省白酒企业2016年的主要技术指标、科研创新能力、产品质量保证与控制、健康设计理念、酒文化传承与创新、市场认可度等方面进行评价,评选出了“2016河北白酒品牌影响力十强企业”。我公司延续历年良好发展态势,再次上榜并且名列前茅。

本次入选的十家企业,其产量约占全省酒企总产量的49%;主营业务收入占全省60%;利润约占全省67%,是拉动和支撑河北白酒行业稳定发展的中坚力量。

2016年,我公司与河北大学共建的河北省浓香白酒酿造工程技术研究中心顺利通过验收,技术团队共计完成自主研发的项目8项、申请发明专利3项、发表相关技术领域论文18篇。其中,科研项目——“66度十里香生产技术”荣获中国食品工业协会科学技术奖二等奖;同年,中国食品工业协会公布了“全国食品工业强县和全国工业优秀龙头企业”名单,我公司凭借较好的经营效益、卓越科技成果及突出的产品质量,成为沧州市唯一获得此殊荣的企业。

我公司一直坚持定位聚焦的指导思想。此荣誉的获得是对我公司过去一年综合实力的肯定。我公司将继续利用科技信息能力提高工作效率,工艺改革创新提升产品质量和知名度,传承和创新酒文化,致力于打造全国一流白酒企业。

白雪

沧州市委希望办兼职副主任 十里香市场部副部长高云广出任

经过长达半年的审查及考核,2017年2月13日,9名优秀青年正式任职于沧州市委机关9个业务部室的兼职副部长,我公司市场部副部长高云广有幸成为其中一员并兼任团市委希望办副主任。

自2016年11月以来,沧州市委按照《共青团中央改革方案》要求,经团省委、市委组织部同意,在社会各行业了解、支持共青团工作且在相关行业、相关战线有影响力的优秀青年人才中遴选候选人,历经酝酿、推荐、考察、公示等组织程序,最终选拔出9名优秀青年为团市委兼职副部长,主要负责对各业务部室提供专业性的指导帮助,进一步畅通与各界青少年的联系渠道,扩大团组织工作的有效覆盖面。

上任当天,团市委各部室主要负责人及兼职副部长就2017年沧州共青团各条占



线重点工作,助力加快建设“创新驱动经济强市”以及如何加强团组织建设、增强同广大团员青年的联系、提升共青团服务青年能力等课题进行了讨论。

近年来,公司与沧州市委密切联系,为沧州市的公益事业贡献了自己力量。自2008年发起“1021”助学工程以来,已成功资助100名贫困

学生进入大学深造;2013年冬季还资助83名贫困中小学生学习物资,使他们度过寒冷冬天。此次高云广出任团市委希望办兼职副主任,既是团市委对公司投身入公益事业的认可,也是对公司的鼓励。今后,公司将会继续支持沧州公益事业,与沧州市委一起为沧州的希望事业做出自己应有的贡献。

李晓丹

公司CRM系统升级顺利完成

3月6日,公司CRM系统顺利完成新版本升级。

本次升级工作,分为服务器升级和业务员手机端程序升级两部分。为了保证升级工作平稳进行,信息部提前策划,在2月中旬完成了测试服务器的升级工作,并组织沧州办40余名同事进行了手机端程序测试。在确认系统功能无误后,于3月3日19点启动了正式服务器的升级工作。在鼎捷公司技术顾问的大力支持下,先后完成了服务器程序更新、系统配置、系统数据验证等工作。3月4日21时,服务器

升级顺利完成。

3月5日,信息部深入沧县办事处,对业务人员手机端程序的安装与使用进行现场支持。3月6日,十里香销售部所有CRM系统用户手机端程序更新全部完成。至此,公司CRM系统升级工作顺利结束。

本次CRM系统升级后,不但增强了与安卓系统和苹果手机的适配性,还在绩效目标管理、订单采集等功能上有了很大的拓展,同时为公司后续的微商城建设、管理报表开发、与OA系统、ERP系统的集成奠定了基础。

陈润标



沧州高铁站里的十里香风景线

走进沧州高铁站候车室，最引人注目的便是66°十里香会员休息厅。别致的建筑外形和精美的十里香酒文化展板引入大量旅客驻足观看，厅内的四名年轻靓丽的工作人员更是令人赏心悦目。

说到她们，一直是公司员工津津乐道的一道靓丽风景线。2016年公司决定打造66°十里香会员专享服务的配套设施——高铁会员休息厅，为会员朋友提供一个专享的候车服务室。为了配套这个直接服务客户的高铁休息厅，新品部决定引进一批形象好、素质高的工作人员。经过一个月的层层选拔，马欢欢、黄泓溪、董思、庞平等四名新人脱颖而出。四个新同事都在22、3岁，除了组长马欢欢有两年相关工作经验以外，其他人均是应届大学毕业生。

这些新同事除了精致的外貌更带着一种朝气和对工作的热情。在高铁站休息厅设立之初他们便迅速投入工作，在付希梅部长的带领下摸索出运营制度和服务标准，制定了一套详尽的工作要求，由于工作需要，他们全天不能休息，而卫生标准更是高于高铁站的要求，厅内环境时刻保持如新。在服务上也有着严格的要求，微笑、肢体语言、话术，看似简单，做到全

保持一致实则不易，何况还是对于这些年轻的姑娘们，面对工作的挑战，他们不光坚持了下来，而且还能始终保持着对工作的激情。

沧州西站会员休息厅作为公司推出会员专享的66°十里香的一项配套服务，是公司强化服务理念的成果，增加公司服务能力。然而，沧州西站每天有近万名旅客出行，休息厅每天都吸引着不少旅客驻足观看或者直接进厅询问，影响了会员们的休息，也在无形中给她们带来大量的负担和压力，姑娘们每天都要细致的对进厅的旅客进行引导。

如今，66°十里香会员休息厅已运营近五个月，马欢欢和她的团队也来到十



里香半年，在这段时间里，在她们运营下，66°十里香会员休息厅也成为沧州高铁站的一道靓丽风景。而更难能可贵的是，这个年轻的群体每天都坚持以严格的工作标准自我规范，累计接待会员千余人，保持零客诉、零事故，赢得了广大会员们的一致称赞。为提升66°产品价值增加了保障，也彰显了十里香企业良好的社会形象。

韩扬



2016财年第七期NDDP培训(新人训)圆满结束

3月6-9日公司人力资源部对新入职员工开展了为期4天的NDDP培训，此次培训旨在让新员工深入了解公司及文化，提升对公司的认同感和融入感，加强专业技能培训，使他们能够快速投入岗位工作中。来自公司内部培训师团队的10名讲师及部分部门负责人参加了培训。

NDDP培训是公司人力资源部针对新入职员工们设置的一系列入职培训项目，主要由军训、企业文化认识及专业知识培训三部分构成，授课形式多样，内容设置丰富多彩。培训第一天，由后勤部齐乃超组织进行为期一天的军训活动，所有受训人员被分为两组，要个按照军队标准进行训练、比赛。既磨练了新入职同事们的身体素质，有考验了他们的意志。当天晚上，人力资源部开展了融入课程项目，人力资源部同事宋苗苗带领大家，通过别出心裁的“寻人游戏”告诉大家沟通重要性，并在课堂上对公司的历史发展、公司组织架构及部门职能、员工手册、入职注意事项等内容向大家做了介绍。

第二天，来自公司各部门的内训师们就公司的企业文化、信息化、财务知识开展了系列培训，深化了大家对公司的运营的了解，为他们快速融入工作打下了基础。在接下来的两天里，来自生产系统和销售系统的部分部门负责人分别就各自专业的知识进行了专项培训。

最后，人力组织新入职同事们进行考试和结业答辩，新同事们的考核均达标，符合对所在岗位的要求。接下来他们将奔赴各自的岗位，正式成为十里香人的一员，与全体十里香人一起为努力奋斗。

宋苗苗

公司举办献县市场客户答谢会



2月19日，十里香献县办事处在献县益民大酒店举行了盛大的客户答谢会，以感谢在2016年来献县市场终端商的支持与厚爱。一年来，从春夏到秋冬，从琳琅满目的超市到深夜静谧的社区小店，十里香又与你守候了365个日日夜夜。为回馈一直默默支持十里香的终端商们，公司特举

办了本次答谢会。

本次答谢会共分为三个环节，目的就是给广大终端商带来实惠和祝福，以各种各样新鲜的形式与大家互动，分享欢乐。

第一环节：微信摇五星。现场所有客户通过关注十里香微信公众号，回复“商务宴请”与“恭喜发财”进入摇一摇界面，摇出五星奖品，现场十分气氛热烈，所有人摇动着手机，有的一只手，有的两手并用，眼睛紧盯大屏幕。最终晨光烟酒、东方超市、北街烟酒、宏源超市凭借自己的臂力与手速摇得一等奖，每人获得五星2瓶。

第二环节：幸运抽五星。工作人员将客户们自己投入奖券的抽奖箱搬上舞台，

现场随机邀请观众从中抽取幸运大奖，客户们注意力全部聚集在舞台之上，一轮又一轮的抽奖迎来台下阵阵的欢呼声与掌声。此次抽奖共计抽出262箱十里香，其中一等奖26名，二等奖42名。

第三环节：激情饮五星。午餐时间，工作人员将十里香五星送到每个餐桌，客户们与奋斗在一线的十里香业务员一起开怀畅饮，一起回顾十里香在献县过去的2016，满是收获与感动。一起展望十里香在献县的2017，充满了希望与期盼。

此次活动不仅让客户满载而归，而且更增强了对公司及产品的信心，大家纷纷表示在新的一年里，将继续与十里香的合作。“酿一品酒，做一品人，永远追求一流品质”是公司不变的追求，我们将始终致力于酿造全国一流品质的白酒回馈消费者，将以真诚的服务回馈客户，2017让我们携手同行，共创辉煌！

张海勃

十里香沧城酒大家庭

时光冉冉，岁月如梭，不知不觉中，我已融入十里香这个大家庭里五个月有余。回想起刚回沧州时的情景，可谓是四处奔波，虽然我是沧州人，但由于自己不怎么爱喝白酒并且长期在外上学的缘故，在未进入十里香酒业公司之前，我对十里香的了解可谓知之甚少。在一次偶然的机会，我接触到了十里香的平台。

我的大学专业是石油工程，一个和十里香岗位怎么都不会有交集的专业，刚开始选择十里香这个平台的时候，自己心里也曾忐忑，也曾设想过这是份怎样的销售工作？自己是否能够胜任这份工作？自己是否能够融入这个新环境、新同事、新集

体中？经过五个月的工作，对十里香有了新的认识！

三井十里香酒历史悠久，酿一品酒，做一品人，永远追求一流品质，是三井人一直坚持的企业发展理念，近几年三井十里香以每年近50%的增长速度飞速发展，不论是企业规模、生产工艺还是管理水平，各项指标都已达到或超过了同行业先进水平。十里香作为沧州白酒行业的龙头，它不仅是一种白酒品牌，同时也体现了十里香以人为本，注重人才的经营理念与其对广大消费者与社会负责的态度！

回想起近几个月的工作，我学会了非常多，十里香为每个有志向有能力的人提供

了一个展示自己的平台，而沧城酒是一个集体，更像是一群狼，而且是一群嗷嗷叫的狼，每个月都会有一个集体销售目标，经过片区销量分析，每个人都会有自己的销售任务，而个人更是为集体服务，为了完成销售任务，我看到了同事在工作中努力、上进、认真严谨的工作态度，不管天气环境如何，严寒酷暑、风霜雨雪，在大街上或终端店里永远能看到十里香业务认真工作的背影，大有黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还的意思。毕竟是一份销售岗，工作中的压力还是有的，但在工作之余，领导与员工打成一片，十里香更是以人为本，每两个月会举行一次快乐会议，让大

家放松释放压力。也许我们每天的工作很简单、很平凡，但把每天简单平凡的事情都做好，那就是不简单、不平凡，它需要我们勤劳、认真负责的工作态度！

在这里，我体会到了一个团队狼性的合作；在这里，我学会了，认真低头工作同时也要抬头看路；在这里，我明白了工作中态度远大于能力。十里香为我提供了一个展示自我的平台，我将以饱满的热情与认真负责的工作态度来迎接未来的每一天，为公司2017年再创辉煌贡献一份力量！

薛兴智



情人节 十里香为新人送祝福

今年情人节(2月14日),十里香在沧州运河区、新华区民政局为登记结婚的新人送来新婚祝福。

为回馈沧州广大消费者的支持,十里香市场部借助情人节这一主题,分别在新华区、运河区民政局门口为当天登记结婚的新人送出送出“德芙精装巧克力”巧克

力一盒,为他们带来十里香的祝福,恭贺新人新婚快乐!活动当天,共计送出180余份,受到了新人们的热烈欢迎,点赞十里香的这份用心。新人们在领取了精美的礼品后,纷纷合影留念,留下了甜美幸福的瞬间。

近年来,十里香越来越多的成为沧州

百姓用酒的首选品牌,十里香以各种形式回报沧州父老。此次,为新人送祝福活动更是为消费者带来实惠,十里香近期推出婚宴用十里香五星,赠价值680元十里香原浆纪念酒一坛的优惠政策。更是感恩消费者的一项实实在在的惠民措施。

季洪波



白酒的贮存与后熟

白酒是中国特有的一种蒸馏酒。刚蒸出的原浆酒辛辣爆冲、刺激性强,要使口感不理想的新酿原浆酒变成口感醇厚绵软的熟酒,需要一个陈化老熟的过程,而这个陈化老熟的过程是在白酒贮存过程中进行的,即白酒贮存的过程就是酒熟的过程。

白酒要经过一定时间的贮存,才能保证各类成分的相互作用而产生新的物质,并达到稳定的平衡状态,进而保证质量的提高。白酒在贮存过程中使得导致新酒刺激味强的成分硫化氢、硫醇等挥发性的硫化物及醛类等刺激性强的挥发性物质的自然挥发,减少这些物质对白酒口感的影响,同时贮存过程中促使分子之间的缔合,使得酒质绵软、柔和。

十里香新酿原浆酒经称量入库,入库酒经计量酒度,将酒的特点、等级、酒度、质量、坛号、日期等填好卡片贴在坛上;酒坛整齐排放、及时密封,酒库保证冬季供暖、夏季通风,控制室内温度在20℃,相对湿度在65%左右。十里香新酿原浆酒采用的贮存容器为陶坛,陶坛在制作过程中形成了许多大小不一的孔隙,正是由于这各孔隙具有网状结构和极大的表面积,使陶坛具有氧化作用和吸附作用,将醛等氧化成酸,并吸附掉酒中的异杂味,加速了白酒的老熟。

同时,陶坛中本身存在着Ni²⁺,Ti⁴⁺,Cu²⁺,Fe²⁺等金属离子,对酒中的酯化反应、缩合反应等反应有催化作用,可加速这些反应的进行,促进酒的老熟。为了能充分利用陶坛促进老熟的作用,每个周期贮存结束后,不应立即再次装酒,而应打开缸盖,通过通风干燥一段时间以进行自然活化,恢复其氧化吸附能力,以提高贮酒效果。

除陶坛这种贮藏容器外,十里香贮存酒的容器还有“酒海”、不锈钢罐,这些容器均有助于白酒的老熟。张静

沧州乡镇流通连台宴推广有感

一. 乡镇白酒消费两大特点:

① 节日集中在两大节:中秋春节的走亲送友家庭聚餐。

② 日常集中在连台宴:婚宴寿宴满月宴升学宴朋友聚会乔迁搭屋等宴席。

业务团队的工作除了拿下两大节的销售外日常的重要工作就是抓住乡镇市场的连台宴销售从而提升区域销量。

二. 如何提高乡镇市场连台宴的成单率?

1. 关注知达率 让每个终端知晓并熟知连台宴政策 包括针对消费者的赠酒

加上终端店的推荐费都要宣传到位。重点关注付费的陈列终端店 核心客户 其次关注无费用的出样店(从目前乡镇流通客户推荐连台宴成单数量上核心客户与中小型客户各占50%)。

2. 氛围布建 不但要消费者听得到还要让消费者看的到 连台宴的氛围布建不可缺少 例如:陈列面上投放的连台宴宣传插卡、室内外明显位置投放的KT板、户外的宣传海报、DM单等。

3. 解决终端推荐问题 ①制定连台宴成交价价格标准(234价格公约)确保终端合理利润

②制定合理的推荐费 终端每推荐一单可获得相应本品的奖励(可以是本品一盒或者更多;也可根据成单的销量来制定推荐费,具体根据竞争环境而定)

4. 业务员执行到位 ①业务员必须亲自到现场拍照 要求有现场现饮照片 地堆照片 业务员照片

②连台宴DM单直接发放到消费者与消费者进行互动,现场讲解活动政策,解决消费者疑虑互留电话进行潜在客户

追踪

5. 销量务实 不要盲目追求销量,针对连台宴销量起步要求不要过高,中档价位段及上产品5件起步即可,低价位段可以设置为10件起步(具体门槛销量可跟进市场竞争环境与消费环境而定)

6. 利用所有有效资源 除了终端推荐外 还有其他可以达成连台宴的途径 例如:每个村的红白理事会(村里面常交总理)、流通餐厅老板、村委户领导等。每个乡镇的习俗不一样 决定消费者连台宴用酒的关键人也不一样 每个销售人员要深入一线了解具体情况从而有的放矢。

7. 费用落实 ①针对连台宴的赠品要落实到每个消费者,杜绝任何终端截留低价出货(消费者得到赠品后会进行口碑传播 效果很是明显)

②针对连台宴的推荐费要落实到每个终端 防止业务员截留(提高每个终端的积极性)

③及时回访审查 电话回访每个消费者看赠品是否落实到位 终端店的推荐费核销要有赠品发放单。张伟

岁月如梭,韶光易逝。重回首,去时年,揽尽风雨苦亦甜。夜阑珊,独无眠,听尽春言,每天都是新的一片,脚踏实地、一路向前。——题记

时间过得真快,刚刚迎来了鸡年。回想过去的一年,亦是收获的一年。

2016财年继续着手抓效率。为了提高生产效率,我们找出影响效率的短板,一方面,努力做到单班生产不换产,节省产品换产时间,避免时间上浪费,做好生产计划,合理分配生产任务;另一方面,强调监督生产线各岗位履行岗位职责、各司其职,要求第一次就做对、做好,不允许不良品流入后工序,避免动作上的浪费;同时,坚持生产设备三级维护保养、点检工作,即生产线操作员、车间维修工日常保养、点检及设备生产厂家的定期保养工作。由设备故障后维修到故障预防管理,这样就更充分利用生产设备,避免生产设备故障造成延误生产。一分耕耘一分收获,通过努力,2016财年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%。八年流水线生产由原来的400件/小时,增加到425件/小时,效率提高了6.3%。黑盒流水线生产由原来的350件/小时,增加到了375件/小时,效率提高了7.2%。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%。五年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%。16财年平均生产效率较2015财年上升9%。

成本控制,精细化管理。一方面数据统计细化,班组考核与工资挂钩。车间管理人员每天跟踪生产当天包材辅料、原料用量及耗水耗电量并与15财年均值进行成对比,进行考核,并每天上墙公布,月度考核结果直接与工资挂钩。及时发现原辅料异常耗用情况,分析原因,采取改进措施,达到物料合理控制、降低成本的目的。另一方面固定酒水生产线,同一系列产品集中安排,并且换班不换流水线。减少换酒次数,避免流酒造成的酒水浪费。全财年

人员,组织召开质量会议,对近期的质量在线检验、成品复检问题进行了公布,将质量问题分门别类,进行数据分析、总结。分析出存在的质量问题产生的原因,拟定改进的措施、计划,总结经验教训,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。四、始终坚持对车间员工进行质量知识及技能培训学习。我们对班组长及质管员进行产品净含量控制办法、酒精计读数、酒瓶外观质量检验标准及国家强制性标识等质量方面的强化培训。通过培训学习,达到提高质量意识,增加知识,提高技能

脚踏实地 用心做事

——2016财年包装车间工作纪实

节约金额占总成本的2.4%,其中吨酒耗水量较15财年降低6.8%,吨酒耗电量降低4.9%。

强化生产控制,确保产品质量稳定。一、形成车间生产班组内部自主检查检验机制。即车间班组流水线关键岗位人员、班组质量管理员从领料到生产完工全面检验以及班组长首件核检,形成班组内部的三层检验机制。二、产前检验,生产过程检验相结合的质量控制模式。即产前备料与流水线生产检验相结合,实现质量的预防管理。三、坚持质量数据分析,提出改进措施,改善作业行为。每月召集车间管理

的目的。通过以上措施的执行,确保了2016财年产品质量稳定。

现场管理形成制度化。一方面,车间每个现场管理点都责任到人,每个员工都有自己的“责任田”车间备案存档,现场管理点合格了奖励个人积分,不合格不得此项积分。另一方面,实行两级管控:车间主任、统计员班中或班后不定期检查并以班组为单位做出评比排名,并体现在月度考核与班组工资挂钩。班组长以积分形式奖惩到个人。

培养车间后备人才。进入16财年,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及质量指标总结培训。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。

求进步,努力创新。16财年,根据实际工作需要研究坛酒生产线各项参数设定原则,完成光、电、气、速有效配合的工作原理分析。实现5升坛酒、3L生肖坛灌装生产的转换;与信息部、财务部同事沟通交流,提出在ERP中增加标杆需求,在ERP中实现考核班组物料用量,实现每班次及时发现问题,成本有效控制的目的;研究学习车间气动压盖机、冲控机、风干机、陶坛烤花等各生产设备操作方法。将其整理成册。通过创新,提高了生产、工作效率,为设备的操作运行提供参考依据。

改善无止境。尤其作为生产领域,这项问题的解决,那项问题又出现了。问题出现了,我们需要的是思考,针对某一难题,朝思暮想、左思右想、前思后想、苦思冥想,反复的、深入地、强烈地思考,这样在不经意间,潜意识会突然给你灵感,让你心中一亮,立即抓住事物的关键,问题顷刻间迎刃而解。

有一份付出就有一份收获,12年到包装车间至今4年,1年熟悉生产业务,2年在现场工作中不断摸索、创新,为精细化管理奠定基础。16财年始管理效果逐渐显现。

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,我相信我们会做的更精、更细! 张生慧

认识十里香“黑盒”上的古代马画

十里香，酒中舞凤蝶

战芳

《三国演义》卷首云：“一壶浊酒喜相逢，古今多少事，都付笑谈中”。这酒载入了史册，也助长了酒文化的传播。文人爱酒，关于酒文化的故事不胜枚举，嗜酒如命的白居易高唱“身后金星挂北斗，不如生前一杯酒”，“面上今日老昨日，心中醉时胜醒时”；“酒龙”蔡邕以酒会友；“酒虎”谢灵运醉打金枝；“醉翁”欧阳修世外养心；陶渊明弃官回家，即“引壶觞以自酌”；苏轼题词“人生如梦，一樽还酹江月”；辛弃疾吟咏“文章本天成，饮酒自得之”。这些可歌可泣的酒文化的故事足以说明酒在中国悠久的历史，斐然的地位。

沧州是酒文化的发源地之一。十里香，闻香识酒，源远流长。在此酒中提取斯文，月下独酌，银制的酒杯，丁香花开的日子，酒意正浓。一滴酒就是一滴未了的心事，请与释说，何以解忧？当一坛酒辣辣的沉淀于瓶底时，聚合着剪不断理还乱的勾连枝节，勾连出人间众生相，映照着一颗着不安之心。十里香，酒意之美划过唇齿，喉舌的味蕾放大成喇叭花，蕊是醉人的，微醺着。

“诗之心，文之胆”——酒的称谓。说到酒，自中国古代的诗人，就有“把酒当鸡，把文字当卵”的传统，席间捧觞，便鲜有座上客回报，三杯两盏，所有的“愁损”都过去了。李清照写的《醉花阴》中有“残酒”“未消”酒“熏破春睡”酒“别后疏”酒。那盛酒之盏“深和浅”，那“樽”前之句仿佛梅香似的，翻翻即闻见！看来叹与学均晚矣。十里香，酒中舞凤蝶，酒歌一曲，一销万古愁啊！在沧州，聚谈侃山的时辰，喝喝酒，唱K歌，十里香自是不能少去。俗话说：酒来则智去，但十里香自有自的智慧——酒过了，则少智，但这不在酒而在人，究竟是人被酒享受，还是酒被人享用？！这度和量的权衡大有学问。

酒樽不空，烟酒茶人所共嗜，全好者不少，都不沾者也有。基于嗜好，我觉得对酒是“轻量级”也好，对酒是依赖也罢，酒可以是“革命的小酒天天醉”，那得看是否酒量好，酒性好。如果要酒痴就成了反面教材。《菜根谭》云：“花看半开，酒饮微醺。”微醺——是最会喝酒的人说的话。中国是酒文化发达之邦，自杜康以来，就有“文王饮酒千盅孔子百觚”的传说。酒是一种检验剂，举起杯来俗雅自分。醉是一种境界，君子醉后出美，小人醉后出丑。由此说来，酒肉穿肠过，酒虽好，但不能贪杯哟！

沧州人爱喝酒，讲究冷酒伤胃，热酒伤肝，无酒伤心。酒场上杜绝假酒，但不是没酒，首选喝白酒。十里香在沧州百分百是真品，将她摆上桌，一番百香，迷倒一片。“人间路窄酒杯宽，功名万里外，心事一杯中”，这酒能通神，乐逍遥啦！

十里香是纯高粱酿造的粮食酒，其中勾兑一些特色元素，像鸡尾酒一样调制一下，那味，那情，那香，总是溢满心田。一杯十里香，既能让话比酒多，也能让酒比话多，还有时会酒和话一样多，纵酒须尽饮，喝了个畅快淋漓。煮酒论英雄，举杯共庆华夏风采。

十里香是东方“酒之尊宠”，是一颗璀璨的明珠，是离不开的梦魇……她属于很时髦的一种白酒，真像个妙物，是“以水为形，以火为性”的酒。酒是香的，喝的人是中肯的，无酒即表明无友，酒极则乱，乐极则悲，古今之人皆是。十里香受汉儒文化的深远影响，此酒是既俗又雅，既喜亦悲的世间尤物，也是连接沧州与世界文化心灵的纽带。在这个尚酒社会，她给尚酒时代的我们增添了乐趣，因此成为一种热爱，爱了又爱。



① 人放牧黑白两匹健硕骏马的情景。左上方有宋徽宗赵佶瘦金体的“韩干真迹，丁亥御笔”题字。



② 第二幅《东丹王出行图》是辽代李赞华(契丹人)作品。是东丹王出行鞍马场景。



③ 第三幅《杨贵妃上马图》是元代画家钱选的作品。绘唐玄宗与贵妃杨玉环上马的情形。



④ 第四幅《三骏图》是元代任贤佐作

品。描绘了异域民族向元朝廷敬献名马的队列场景。



第五幅元代赵麟《赵氏三世人马图》中的局部人马作品。

通过黑盒上的马画我获得了一些感悟。1、匠人，栩栩如生的画都是几十年如一日的画匠所绘；十里香的酒匠呢？从民国泰盛永酒坊、恒升泉酒坊、恒兴泉酒坊、德兴泉酒坊、永兴泉酒坊就开始了，一脉相承直到现在，专注于酿酒、酿好酒。2、品牌，名画的横空出世是日积月累量变到质变的过程；十里香从粉色风暴到商务宴请领导品牌，这不仅仅是品牌诉求的改变，更是一个量变到质变的过程，而十里香的品牌故事才刚刚开始；3、高价，五幅马画都是博物馆的镇馆之宝、无价之宝。价格好比生命的宽度，价格越高生命的宽度越宽。祝愿十里香的价格每一年都芝麻开花节节高；4、认知，十里香坚持认知经营，聚焦沧州、聚焦商务宴请，如今已经显现出了认知的巨大能量，而在今后的道路上，还需要我们共同努力。

杜小军

爱喝酒的父亲

文/郝长青

父亲爱喝酒，父亲喝酒一直用酒盅。

说起酒盅，或许现在的年轻人几乎鲜有人知道是何物件。如今大家喝酒都是使用酒杯，三两个，大口狂饮，如果兴致高涨，更会一饮而尽，这样才彰显年轻人的豪放、狂野和现代生活的快节奏。“酒盅”顾名思义就是与酒有关的器皿，是用来饮酒的小型器具，多为陶瓷制品，一般为三钱一个。

从我记事时起，父亲就爱喝酒，几乎每晚必饮，一次也就大约半两多点。

父亲喝酒讲究，必须喝热酒。首先将酒从酒瓶中倒入酒壶，在从酒壶中倒入酒盅中少许，用火柴点燃酒盅中的酒，手拿酒壶在燃烧的酒盅上慢慢摇动，此时酒香渐渐弥漫在空气中。那时我们小，父亲不让喝酒，当酒香飘来时，我们也会贪婪地狂吸两口，切身体会一下千年流传的酒文化底蕴。

酒热了，父亲把燃烧过的酒盅倒过来控上一控，把剩余的火柴灰倒出来，然后倒上一盅酒，送入唇边，发出“吱”的一声，放下酒盅的同时，用舌尖舔一舔被酒盅沾过的嘴唇，心满意足的表情跃然脸上。看官你说啥，“吱”的一声肯定是喝干了，即便喝干了也不算大口啊，充其量也就三钱。其实不然，父亲可舍不得一口干掉，好东西需要慢慢享受的，仅仅是允吸少许而已。父亲喝酒一般不会超过两盅，但喝酒的时间却拉的很长，一盅酒可以喝上

个把小时。父亲喝酒从来不讲究菜，几粒花生米，几颗大枣就能喝上一顿，如果餐桌上多上一碗炖肉或一碟豆腐干，那就是过年了。

父亲喝了几十年，始终没有改变喝酒的习惯。现在我们都成家立业了，每次陪父亲喝酒，都因为往小酒盅倒酒麻烦，劝他使用酒杯，可是父亲始终不同意。即便把酒给父亲倒在酒杯里，他也会从酒杯里倒进酒壶，再从酒壶倒入酒盅。时间长了，也就由他了，看来想改变一个人的习惯确实很难。为此我还专门托朋友从景德镇买来一套精致的酒具，父亲更是爱不释手。

去年父亲做了一个胃部微创手术，医生嘱咐千万不能吃刺激性的食物，父亲问还能喝酒吗，医生当时给气乐了，说难道酒就不是刺激性食物吗。

如今，父亲每晚依然还要喝上两盅，只是酒壶中的酒换成了白开水。

我在十里香的一年

不知不觉来到十里香沧城酒已经一年的时间了，依稀记得刚来十里香时自己还是个青涩的少年，那时候的我还算是个没有多少社会经验的毛头小子，随着一年的挫折与成长以及在领导同事的帮助下，我现在也算是个“老司机”了。

刚来的第一段时间我是很不适应的时候，这是我新接触的一个行业，也是对我的性格以及心里的一个挑战，刚开始自己心里十分抵触这个，但是在同事的开导以及领导的无私帮助下，下定决心改变自己挑战自己，我试着去跟店老板接触，去了解流程。当自己熟悉了之

后才知道其实在十里香这个平台下，只要我们敢迈出第一步就没有完不成的事。而且有些事只是我们给他定义为困难，之后怎么做都困难，然而当我们给他定义为简单时，我们做着也很简单。有些困难都是我们自己给自己设置的一道无形的障碍而已。

刚开始跑业务肯定会遇到很多问题但是我是不爱说话不愿意麻烦别人的人，有时候可能就会自己背黑锅，后来那些“老司机”说你不说出来就没人知道，你说出来大家一起解决，别受累不讨好。我觉得确实是有些事我们应该说出

来一起去解决，这是问题也能让我增长经验知道以后怎么去做。慢慢我发现我们这个集体是个团结的集体，不论我有什么问题，他们总能给我支招让我感到了温暖。

慢慢的我也熟悉了业务，就像人的成长，我慢慢进入了叛逆期有时候会和领导拌嘴，还好我自己并不是那么顽固，慢慢的明白了换位思考，有些事我们需要站在对方立场去思考就会发现，如果我站在那个位置可能也会这么做。而且我们需要多多反省自己是不是自己做的不够好才会挨说，就像古人说的“三省吾身”，多多发现自己的不足才会让自己成长。

在十里香我不算是成长很快的一人，但是对我个人来说成长既是成功，人的蜕变是痛苦的，而且十里香在高速发展我相信未来的日子我能更好的完成自己蜕变。

张伟