

砥砺前行 誓圆百年强企梦

德州又一村酿酒有限公司成立60年系列报道之四

党建引领>>

文化铸魂,提升发展软实力,凝聚同心同德“一家人”

“我从2009年就销售又一村酒,品质过硬,酒好回头客多。我建议下一步在包装设计上进行提升……”武城春河烟酒超市负责人刘春河说。

8月22日,德州又一村酿酒有限公司举办产品提升交流会,50余名经销商、消费者代表汇集一堂,为又一村发展建言献策。像这样的交流会,又一村公司每年都会举办两次。

“60年来,企业能在激烈的市场竞争中赢得一席之地,得益于我们实施的三大战略:党建引领,凝聚干事创业精气神;人才兴企,提升核心竞争力;客户至上,赢得长久生命力。今年我们提出了‘实施品牌战略,打造百年强企’的目标,全体干部职工积蓄力量,奋力开创新辉煌……”公司总经理于洪波接受采访时如是说。



公司总经理于洪波(前右)接受团市委领导颁发的“希望工程爱心企业”牌匾。

7月1日,又一村公司举办“迎七一红歌会”,来自一线车间的5个合唱队纵情放歌,唱响红色经典,向党的生日献上了最诚挚的祝福。

“唱红歌颂党恩是我们企业坚持多年的传统,通过红歌会的举办,激发了党员的责任心、使命感,使他们成为引领企业发展的骨干力量。”公司党委副书记孙德禄介绍说。

又一村公司坚持党建引领,集体

学习与自学结合、党建活动与实际工作结合、辅导与讨论结合,铸就了以“家”为核心的企业文化。

用科学的理论武装人。从学习入手,利用每月的党员活动日,组织党员学习党的十八大、十九大精神,学习习近平总书记系列讲话,学习党章党规,加强党员思想建设。党的十八大以来,先后开展了党的群众路线教育实践活动、“三严三实”和“两学一做”等活动。

公司各级党组织和党员严格按照要求认真学习有关材料,查摆自身问题,制定整改措施。

用系统的制度规范人。制定了《三会一课制度》《民主生活会制度》《党员学习制度》,并加强对制度执行力的检查和监督,形成长效监督机制。

用创新的活动凝聚人。结合工作实际,开展了“我是党员,向我看齐”“党员承诺践诺”等特色活动,让党员平常看得出来,关键时候站得出来。去年,又一村公司专门开展党员“一对一”谈心活动,公司领导班子深入党员中了解情况、求教问计,寻求破解工作难点问题的有效举措,增强了交流沟通,提升了党员创新能力。

以“思想上关心、生活上照顾、精神上关怀”理念为指导,又一村公司职工文体活动也开展得如火如荼:“五一”组织象棋、跳棋、五子棋等比赛,“七一”组织红歌会,春节前还有新春联欢会……

“公司有条不成文的规矩:职工生病住院,公司领导去探望;谁家有婚丧嫁娶,公司领导前去帮忙。公司就像个大家庭,在这里工作,感受到的是温暖和舒心。”车队司机贾胜忠深有感触地说。不久前他的儿子结婚,所有事项都是公司红白理事会帮忙张罗的。

人才兴企>>

科学育人,大胆用人,搭建人尽其才大舞台

8月23日一早,安全生产处副处长孙翠翠和同事就对公司车间设备运行情况进行巡查。像这样的巡查,每个月都有一次。2008年大学毕业后,孙翠翠就来到生产处工作,负责特种设备管理。“感谢公司为我们搭建起发展平台,提供多元化培养方案。去年我通过后备力量选拔走上了中层管理岗位,感觉责任更重了。”她告诉记者。

又一村大力实施人才兴企战略,向社会招聘专业人才的同时,采取“走

出去、请进来”的方式,加快企业内部人才培养。定期举办技能提升培训班,鼓励员工进行岗位知识深造;利用网上智能学习平台,对中层与班组长进行集中培训。去年起,公司每周四下午组织员工培训,从责任体系、班组管理、市场维护、产销结合等领域,提升管理人员素质水平。

他们提出“不唯资历看能力,不唯文凭看水平,不唯年龄看本领,不唯关系看实绩”,为优秀人才提供施展才华

的舞台。2016年起,公司启动了后备力量选拔,从全体职工中培养企业管理人员与核心技术人员。经过严格培训及考核,孙翠翠、付金霞、崔越等8名80后、90后职工走上了部门管理岗位。

据统计,又一村累计引进人才46名,生产处处长侯之辉被全国工业产品生产许可证办公室评为国家注册审查员,王瑞坤、郭本跃作为国家级品评师,被山东省轻工业办公室、山东省白酒工业协会聘为山东省第六届白酒资格评委……

客户至上>>

创新营销模式,真诚贴心服务,打造“多赢共同体”

“对营销来说,没有哪一种模式是永恒的,唯一不变的就是瞄准消费者的需求。”公司副总经理韩明林说。

又一村公司以市场和消费者需求为导向,选择实力雄厚、信誉良好的经销商,组建营销联合体。他们创新营销模式,成品酒采取商标权归企业、产品委托商家经营的模式,让经销商拥有定价权,挖掘最大销售潜能;散酒方面,积极完善销售网络,拓展县域市场,在齐河、夏津、高唐、故城等地发展经销商。与此同时,搭建电商销售平台,并在德城区、夏津、乐陵、临邑等地确定了一批80后代理商。每年定期举办的客户联谊会及产品提升交流会,更是增加了公司与

经销商、消费者的粘合度,让服务更“接地气”。

针对市场行情,该公司调整销售重心,由中低档白酒为主向中高档白酒为主转变,并根据不同群体提供个性化销售服务。他们还结合部分企业用酒需求,推出了36款定制酒,使产品结构、价格区间、销售策略更加合理。目前,公司已发展经销商300余家,主要分布于山东、河北、福建、安徽、江苏等地。

2009年起,又一村公司推出体验日活动,敞开大门邀请社会各界朋友前来参观。整齐排列的窖池、空气中弥漫的酒香、蒸馏器中流出的原酒……增加了参观者对又一村酒的信任与认可。“又一村酒口感

好,价格适中。现场参观后,我对品质更放心了。现在家人聚餐和走亲访友,我用的都是又一村酒。”市民王吉海说。

今年是又一村建厂60周年,为回馈顾客,公司推出购酒扫码有奖活动,奖品包括现金红包、冰箱等,保证顾客100%中奖。

又一村公司将开展公益活动视作企业的社会责任,先后赞助了德州市“又一村”杯青少年儿童才艺大赛、德州市首届百佳孝贤评选等公益活动,积极组织员工进行义务献血、参加德州市慈心一日捐、为灾区捐款捐物等。不久前,该公司开展希望工程圆梦行动,为30名品学兼优、自强不息的优秀学子捐助奖学金6万元。



消费者(左一)参与“扫码有奖”活动喜中冰箱。