

## 饲料销售进入掌上时代

□芜湖金豆 方卿卿

信息时代已经来临,各种APP各种支付方式层出不穷,足不出户,我们就可以体验各种生活中的便利,比如我们可以使用手机进行网上聊天,观看网络视频,进行网购,网上订餐等等。随着集团信息化进程的不断深入,农业板块也推出了一款可以在手机上进行工作的APP——希望农牧。

希望农牧于今年4月1日投入使用,这种信息化的产物迎合了当前信息化的大环境,为客户创造了更大的便利性,同时极大的提高了农业公司营销效率,推动了农业营销信息化的进程。

目前希望农牧APP已开发出“客服端”、服务终端”和“客户端”三个端口。其中客户端是对外销售的通道,服务站所属养殖户可以通过登录客户端进行网上订料,了解养殖技术知识;服务端提供维修服务,直销户的网上订料及账务查询服务;而客服端主要是为公司营销人员进行操作,便于进行日常工作处理和查询客户的料场信息等。

希望农牧APP的核心是信息服务,直销户以及服务站所属养殖户提供网上产品服务,只要成功注册APP,登录后,就能看到每个产品的价格以及详细信息,点击需要购买的产品,提交订单并付款。第二天根据生成的订单提货,流程非常简便,很容易操作。客户还可以随时查询账户余额和折扣余额,实时掌握自己有多少钱能买多少产品,不用再打电话到销售部来咨询,更加便捷而且节省了时间。

希望农牧APP的出现,极大的整合了各项资源,大大提高了营销人员的工作效率,以前营销人员的考勤信息由客服员统计,月底要做表格交给人事,但凡请假信息都要上报OA,流程非常繁琐,第二天根据总部OA的信息逐一统计考勤。有了这款APP,营销员就可以直接在手机上使用手机审核,而且直接上传考勤信息等信息,领导可以直接用手机审核,而且每天的考勤记录一目了然,月底时,只要客服人员从后台导出考勤报表就可以了。不仅是考勤,连每天的营销工作计划都可以通过希望农牧来完成。更强大的功能是服务站、直销户和服务站所属养殖户信息随时查看,可以实时对标,从而督促营销员达成销量目标。

希望农牧APP,一款良心APP,你值得使用!

## 我眼中的东方希望

□六安希望 孙云红

“哲理观念、价值观念、投资观念、管理观念”,这是领导东方希望员工不懈努力前进的四大观念,也是作为一方东方希望员工必须牢记、遵守和履行的四大观念。

我是一名大四的学生,能够来到东方希望进行毕业实习,我感到非常的荣幸。目前个人对于公司的四大观念的理解还不是特别透彻,但我喜欢东方希望集团的企业文化,对于其中三句话深有感触。

### 顺势却不随流

大家都羡慕与佩服第一个吃螃蟹的人,但很少有人去做第一个吃螃蟹的人,都喜欢顺着大流去走,顺势却不随流,这是我们在做事时,要有自己的思考,不要人云亦云,走不寻常的路,发现更多的机会,创造更高的价值。

### 习术要修正

在方法、技术的探索和学习中,东方希望以原谅你犯小错误的态度,但是你要及时的发现与改正,刚到这里实习的时候在工作中经常犯错误,我的师父就对我说,你正处于探索学习阶段,有些小的错误在所难免,但是你要及时的改正和吸取教训,在以后的工作中避免再犯,但有些大的错误,比如安全方面和违反诚信及法律、法规的错误是万万不能碰触的,因为这些错误一旦发生,可能酿成严重的后果。

### 为消费者付出多一点,贡献多一点

在面试时,厂长就对我说,我们是一个服务型的企业,所以我们要多站在消费者的角度上思考问题,让消费者满意是我们不断的追求。工作后,发现公司的员工也正是用实际行动证明了这一信条,只要在不违反规章制度的前提下,能为消费者做的,我们都在不断的改善,比如即使下班了,有客户急需的饲料,装卸工加班也要完成。

同事们都非常非常的朴素与真诚,在这里没有勾心斗角,大家都是靠自己的双手努力工作。习近平主席给每一个中国人一个中国梦,而东方希望给每一个员工一个希望梦。

## 东方希望公益基金会荣获“浦东新区优秀社区志愿者团队”荣誉称号

4月19日,在上海市浦东新区社区建设指导中心举办的优秀志愿者团队表彰大会上,东方希望公益基金会荣获2015年度“浦东新区优秀社区志愿者团队”荣誉称号。

东方希望公益基金会设计、开发了儿童安全教育、儿童阅读、关爱老人行动、希望助学四大品牌项目,2015年,公益基金会及14个服务站开展儿童安全教育课堂32次,儿童阅读19次,关爱老人行动19次,共205名志愿者参与志愿服务,累计服务2600余人,志愿者们用实际行动参与公益活动,贡献爱心,服务社区。

## 内外兼修 昂首阔步 迈向新征程

□金根希望 代森

2015年对于全体金根希望人来说是不平凡的一年,我们在饲料行业整体下行的大环境下,克服重重困难,逆势而上,销量和利润实现了历史性的突破。在年度的表彰大会上,当总部把优秀公司的称号授予我们时,激动的水在这一刻流下。

回顾2014年刚到金根公司的时候,我怀着一颗忐忑不安的心走上任,新的城市,陌生的工作环境都给我带来了许多不适应,工作上也感到无从下手。当时公司领导的主要竞争对手,无论从产品价格上还是市场占有率上都有相当大的优势,困难还不止这些,客户和养殖户对公司信心

## 袋装原料解袋方式分析

□总部 徐大明

当前饲料行业使用的原料包装形式中,采用袋装方式(40~70kg)是除散装大宗原料以外的主要方式。袋装原料在饲料环节须拆开包装后才能使用,这就需要客户增加投料人员的投入及劳动强度,在增加劳动强度的同时,包装拆开解袋是其中一项关键的影响因素。

投料过程中通常会有两种解袋方式:一种是员工必须通过拆开包装袋缝合线进行解袋,即拆线法;另一种是直接用手刀片划破包装的方式进行解袋,即划袋法。经过长期在生产实践活动中进行现场观察、测评、分析、总结,认为拆线解袋方式在投料过程中无论是对公司还是个人,都有益处,但是有些员工在操作过程中技能不熟练,不会按拆线法去解袋,觉得划袋法省事、简单,然而在工作过程中对两种方法进行

个人叫苦叫累。通过一个月的市场走访和调研,我们对客户反映的所有问题都进行了认真的梳理、分析和总结。

找到了问题的源头,我们快速进行调整,公司的干部会议上让大家下决心,树信心,制定了“内抓产品质量,外抓市场开发”的改进路线。厂内为实质量基础,从原料采购到配方调整,从生产到包装,各个环节把关,确保产品质量稳定并且有相对竞争优势;厂外对客户群的帮扶实现点对点,认真做数据,召开产品推介会,再进行电话跟踪回访,获得了广大经销商和养殖户的一致好评,得到了客户不断的认可和肯定,新的一年,我们将以饱满的斗志,昂首阔步迈向新的征程。

个人叫苦叫累。通过一个月的市场走访和调研,我们对客户反映的所有问题都进行了认真的梳理、分析和总结。

找到了问题的源头,我们快速进行调整,公司的干部会议上让大家下决心,树信心,制定了“内抓产品质量,外抓市场开发”的改进路线。厂内为实质量基础,从原料采购到配方调整,从生产到包装,各个环节把关,确保产品质量稳定并且有相对竞争优势;厂外对客户群的帮扶实现点对点,认真做数据,召开产品推介会,再进行电话跟踪回访,获得了广大经销商和养殖户的一致好评,得到了客户不断的认可和肯定,新的一年,我们将以饱满的斗志,昂首阔步迈向新的征程。

效率方面:通过现场测试,拆线法比划袋法的效率要高15%~20%,正常的拆线法投料效率为10~12吨/小时,而划袋法投料效率为8~10吨/小时,划袋法效率低的原因主要是刀割口不在袋子底部,投料时为了减少残留,需要多抖动袋子至少3下,且倒袋时不如拆线方式省力。

质量方面:划袋产生的袋丝不易被清除,进入生产环节后,混入产品中(甚至是颗粒内部),容易造成产品中三聚氰胺值超标,另外划袋的袋丝在过程中容易缠绕电机,划伤设备部位,造成流程卡顿,交叉污染。而拆线方式不会出现任何质量风险。

安全方面:划袋时需要手握锋利且较长的刀片等,划袋及用力用时,手上的刀片容易伤害到员工身体,实践中已

发生多次划袋时由于受力大等因素,刀片割断或划破手指的现象。而拆线方式的工具相对简单,伤害性小,且因拆线的袋口在底部,倒料用力较少,不会对大造成伤害。

成本方面:划袋投料的袋子残留较多,无法清理干净,从而造成公司出产率受到影响,造成经济损失,同时划袋的袋子只能按废品出售,而拆线后的袋子还能再利用,可以按袋出售,价格差异非常明显。

通过对比,可以看出,拆线法的优势非常明显,所以投料时最好用拆线法投料,若包装质量实在太差无法拆线时才考虑划袋方式。要用好拆线法,一方面要通过培训拆线解袋技术,使员工掌握快速拆线方法,另一方面须改变员工的思想观念,让他们充分认识拆线解袋的益处之处。

实际上,拆线解袋并没有想象中那么困难,只要知道拆线的原理,很快就能掌握

其中的技巧,以下为步骤和方法:

步骤1:仔细观察,区分出包装线的缝合方式,大部分原料缝合方式为双线缝合,单线缝合较少,然后找到线头;

步骤2:缝合线在袋子两面的线型是不同的,其中一面是底线,称A面,形状如>>>>,另一面是引线,称为B面,形状如——形,见图1;

步骤3:将A面调整到面向自己的方向,选择袋子内侧边缘的两根线,用工具割断(一般是从外侧绕过去的线和另一根是穿向来的缝合线,建议从另一面位置穿向侧面方向进行割断),见图2;

步骤4:捏住袋子两个各个一个线头,一手拉一个线头,封口就解开了,双线是2根(单线是1根),方法相似,见图4。

通过以上步骤可以看出,关键点就是要找到线头方向,并割断最外侧的两根线,就能达到快速拆线解袋的目的。

随机检查包装及标签是否符合要求,库存日期是否超期并做好库存记录,随机开袋检查须按《库存品质监管记录表》,对不懂岗位关键控制点的员工进行停工培训,厂长、品管部经理对员工人员进行监督检查,抽查视频,核实岗位职责人员,是否按标准进行质量管控,对忽视操作,一味追求件数质量的岗位操作人员予以取消整班计件工资处罚,造成损失的严格按照集团质量管控四不放过原则进行处理。

四、成品库存质量管控  
对库存成品,品管部每天做好巡库及

随机检查包装及标签是否符合要求,库存日期是否超期并做好库存记录,随机开袋检查须按《库存品质监管记录表》,对不懂岗位关键控制点的员工进行停工培训,厂长、品管部经理对员工人员进行监督检查,抽查视频,核实岗位职责人员,是否按标准进行质量管控,对忽视操作,一味追求件数质量的岗位操作人员予以取消整班计件工资处罚,造成损失的严格按照集团质量管控四不放过原则进行处理。

没有质保跟踪,一切数量只能以累计,只有全体员工总动员,每个人都负责负责,才能构成一道坚不可摧的质量“防火墙”。

## 运城公司质量“防火墙”建设

□运城希望 邹鸿

质量重于泰山,加强质量管理,注重每一个管控点,并以每一个管控点为基础,构建质量防火墙。

### 一、原料到货质量管控点

采购部:根据营销市场对公司产品的反馈,做好原料产地、厂商选择,联系采购中心,协调好原料质量,保障原料质优价廉,杜绝掺假、劣质原料进场。

品管部:做好原料检测(监督、检测)工作。首先,品管部指导、监督收货员及卸车人员做好现场原料收货检查及抽样工作,对卸车现场发现质量问题上报(发热结块、发酸变质、外观质量不达标)一律拒卸予以退货,在此环节,品管部须履行好监督管理责任,同时对收货员及卸车人员做好指导培训,在收货环节中做好质量管控。

生产部:联系品管经理共同对收货原料,品管部经理对设备清理在开机前每周抽查不少于两次,对清理不达标的可以报厂长,禁止生产部开理并处罚责任人,生产

部经理和品管部经理一起对生产岗位员工进行质量关键控制点培训,要求每个岗位操作人员必须牢记本岗位质量关键控制点并非严格落实,并对不懂岗位关键控制点的员工进行停工培训,厂长、品管部经理对员工人员进行监督检查,抽查视频,核实岗位职责人员,是否按标准进行质量管控,对忽视操作,一味追求件数质量的岗位操作人员予以取消整班计件工资处罚,造成损失的严格按照集团质量管控四不放过原则进行处理。

二、原料库存质量管控点  
采购人员、收货人员及化验员每天须对原料库存检查一次,检查时须带上抽样杆,随机对库存原料抽样检查。各岗位负责人每天至少到原料库现场检查一次。品管部经理在公司期间,每天需对库存原料检查,卸车现场进行检查,发现问题,每周随机抽查不低于3个样品,不标记厂家及到货批次化验室复检检测。

### 三、生产质量管控点

生产部严格按照集团标准对设备进行清理,品管部经理对设备清理在开机前每周抽查不少于两次,对清理不达标的可以报厂长,禁止生产部开理并处罚责任人,生产

部经理和品管部经理一起对生产岗位员工进行质量关键控制点培训,要求每个岗位操作人员必须牢记本岗位质量关键控制点并非严格落实,并对不懂岗位关键控制点的员工进行停工培训,厂长、品管部经理对员工人员进行监督检查,抽查视频,核实岗位职责人员,是否按标准进行质量管控,对忽视操作,一味追求件数质量的岗位操作人员予以取消整班计件工资处罚,造成损失的严格按照集团质量管控四不放过原则进行处理。

二、原料库存质量管控点  
采购人员、收货人员及化验员每天须对原料库存检查一次,检查时须带上抽样杆,随机对库存原料抽样检查。各岗位负责人每天至少到原料库现场检查一次。品管部经理在公司期间,每天需对库存原料检查,卸车现场进行检查,发现问题,每周随机抽查不低于3个样品,不标记厂家及到货批次化验室复检检测。

品管部:做好原料检测(监督、检测)工作。首先,品管部指导、监督收货员及卸车人员做好现场原料收货检查及抽样工作,对卸车现场发现质量问题上报(发热结块、发酸变质、外观质量不达标)一律拒卸予以退货,在此环节,品管部须履行好监督管理责任,同时对收货员及卸车人员做好指导培训,在收货环节中做好质量管控。

生产部:联系品管经理共同对收货原料,品管部经理对设备清理在开机前每周抽查不少于两次,对清理不达标的可以报厂长,禁止生产部开理并处罚责任人,生产

## 风采依旧的老公司

□阜宁希望 祁怀中

作为一名饲料行业的生产人,最自豪的事情是看到乡村农户家里,现代化的养殖场仓内装满了自己公司生产的饲料,客户生产的产品得到了大众的认可。看着自己那里熟悉的“EAST HOPE”商标,工作中的辛苦,身体劳累顿时消失了,内心洋溢着满满的幸福。

1995年阜宁公司成立时我还是一名小学生,如今,公司已经整整经营了21年,当我在2015年刚进入阜宁公司时,就被其悠久的历史所吸引,被科学且有哲理的企业文化所折服,见识了那些比我小不了18岁的机器设备,结识了平均大我一辈的车间同事们。

### Part.1 那些人

年初员工大会上,老总与生产经理分别对2016年度销售与生产目标作了规划,向台下的员工有没信心的时候,我脑海里首先浮现的是车间那些老设备,心里不免有些怀疑,然而听到的却是车间全体员工洪亮的回答“没问题!”响亮而自信的齐声给了我一颗强心剂,在随后的日子里,他们也用行动告诉我,生产人是如何用他们平均10年的工作经验将设备的潜能挖出来了,主动做好产前准备,让生产过程井然有序,认真做好维护保养,让老设备焕发新春,此类种神都大大的提升了生产效率。

### Part.2 那些事

我工作却让我能120%适应公司的各种挑战,看得出来生产经理与总领导也是善于“折腾”,不过他们中的目的是更科学更高效的进行各种优化,看看目前产量同比,环比都在不断优化,我觉得不是简单的打开了市场,公司的话力更是不断的“折腾”出来了,咱老公司也要焕发青春啦!

### Part.3 那些器

现在的工作却让我能120%适应公司的各种挑战,看得出来生产经理与总领导也是善于“折腾”,不过他们中的目的是更科学更高效的进行各种优化,看看目前产量同比,环比都在不断优化,我觉得不是简单的打开了市场,公司的话力更是不断的“折腾”出来了,咱老公司也要焕发青春啦!

个人叫苦叫累。通过一个月的市场走访和调研,我们对客户反映的所有问题都进行了认真的梳理、分析和总结。

找到了问题的源头,我们快速进行调整,公司的干部会议上让大家下决心,树信心,制定了“内抓产品质量,外抓市场开发”的改进路线。厂内为实质量基础,从原料采购到配方调整,从生产到包装,各个环节把关,确保产品质量稳定并且有相对竞争优势;厂外对客户群的帮扶实现点对点,认真做数据,召开产品推介会,再进行电话跟踪回访,获得了广大经销商和养殖户的一致好评,得到了客户不断的认可和肯定,新的一年,我们将以饱满的斗志,昂首阔步迈向新的征程。

个人叫苦叫累。通过一个月的市场走访和调研,我们对客户反映的所有问题都进行了认真的梳理、分析和总结。

找到了问题的源头,我们快速进行调整,公司的干部会议上让大家下决心,树信心,制定了“内抓产品质量,外抓市场开发”的改进路线。厂内为实质量基础,从原料采购到配方调整,从生产到包装,各个环节把关,确保产品质量稳定并且有相对竞争优势;厂外对客户群的帮扶实现点对点,认真做数据,召开产品推介会,再进行电话跟踪回访,获得了广大经销商和养殖户的一致好评,得到了客户不断的认可和肯定,新的一年,我们将以饱满的斗志,昂首阔步迈向新的征程。

效率方面:通过现场测试,拆线法比划袋法的效率要高15%~20%,正常的拆线法投料效率为10~12吨/小时,而划袋法投料效率为8~10吨/小时,划袋法效率低的原因主要是刀割口不在袋子底部,投料时为了减少残留,需要多抖动袋子至少3下,且倒袋时不如拆线方式省力。

质量方面:划袋产生的袋丝不易被清除,进入生产环节后,混入产品中(甚至是颗粒内部),容易造成产品中三聚氰胺值超标,另外划袋的袋丝在过程中容易缠绕电机,划伤设备部位,造成流程卡顿,交叉污染。而拆线方式不会出现任何质量风险。

安全方面:划袋时需要手握锋利且较长的刀片等,划袋及用力用时,手上的刀片容易伤害到员工身体,实践中已

发生多次划袋时由于受力大等因素,刀片割断或划破手指的现象。而拆线方式的工具相对简单,伤害性小,且因拆线的袋口在底部,倒料用力较少,不会对大造成伤害。

成本方面:划袋投料的袋子残留较多,无法清理干净,从而造成公司出产率受到影响,造成经济损失,同时划袋的袋子只能按废品出售,而拆线后的袋子还能再利用,可以按袋出售,价格差异非常明显。

通过对比,可以看出,拆线法的优势非常明显,所以投料时最好用拆线法投料,若包装质量实在太差无法拆线时才考虑划袋方式。要用好拆线法,一方面要通过培训拆线解袋技术,使员工掌握快速拆线方法,一方面须改变员工的思想观念,让他们充分认识拆线解袋的益处之处。

实际上,拆线解袋并没有想象中那么困难,只要知道拆线的原理,很快就能掌握

其中的技巧,以下为步骤和方法:

步骤1:仔细观察,区分出包装线的缝合方式,大部分原料缝合方式为双线缝合,单线缝合较少,然后找到线头;

步骤2:缝合线在袋子两面的线型是不同的,其中一面是底线,称A面,形状如>>>>,另一面是引线,称为B面,形状如——形,见图1;

步骤3:将A面调整到面向自己的方向,选择袋子内侧边缘的两根线,用工具割断(一般是从外侧绕过去的线和另一根是穿向来的缝合线,建议从另一面位置穿向侧面方向进行割断),见图2;

步骤4:捏住袋子两个各个一个线头,一手拉一个线头,封口就解开了,双线是2根(单线是1根),方法相似,见图4。

通过以上步骤可以看出,关键点就是要找到线头方向,并割断最外侧的两根线,就能达到快速拆线解袋的目的。

随机检查包装及标签是否符合要求,库存日期是否超期并做好库存记录,随机开袋检查须按《库存品质监管记录表》,对不懂岗位关键控制点的员工进行停工培训,厂长、品管部经理对员工人员进行监督检查,抽查视频,核实岗位职责人员,是否按标准进行质量管控,对忽视操作,一味追求件数质量的岗位操作人员予以取消整班计件工资处罚,造成损失的严格按照集团质量管控四不放过原则进行处理。

没有质保跟踪,一切数量只能以累计,只有全体员工总动员,每个人都负责负责,才能构成一道坚不可摧的质量“防火墙”。

随机检查包装及标签是否符合要求,库存日期是否超期并做好库存记录,随机开袋检查须按《库存品质监管记录表》,对不懂岗位关键控制点的员工进行停工培训,厂长、品管部经理对员工人员进行监督检查,抽查视频,核实岗位职责人员,是否按标准进行质量管控,对忽视操作,一味追求件数质量的岗位操作人员予以取消整班计件工资处罚,造成损失的严格按照集团质量管控四不放过原则进行处理。

没有质保跟踪,一切数量只能以累计,只有全体员工总动员,每个人都负责负责,才能构成一道坚不可摧的质量“防火墙”。

随机检查包装及标签是否符合要求,库存日期是否超期并做好库存记录,随机开袋检查须按《库存品质监管记录表》,对不懂岗位关键控制点的员工进行停工培训,厂长、品管部经理对员工人员进行监督检查,抽查视频,核实岗位职责人员,是否按标准进行质量管控,对忽视操作,一味追求件数质量的岗位操作人员予以取消整班计件工资处罚,造成损失的严格按照集团质量管控四不放过原则进行处理。

没有质保跟踪,一切数量只能以累计,只有全体员工总动员,每个人都负责负责,才能构成一道坚不可摧的质量“防火墙”。

随机检查包装及标签是否符合要求,库存日期是否超期并做好库存记录,随机开袋检查须按《库存品质监管记录表》,对不懂岗位关键控制点的员工进行停工培训,厂长、品管部经理对员工人员进行监督检查,抽查视频,核实岗位职责人员,是否按标准进行质量管控,对忽视操作,一味追求件数质量的岗位操作人员予以取消整班计件工资处罚,造成损失的严格按照集团质量管控四不放过原则进行处理。

没有质保跟踪,一切数量只能以累计,只有全体员工总动员,每个人都负责负责,才能构成一道坚不可摧的质量“防火墙”。

随机检查包装及标签是否符合要求,库存日期是否超期并做好库存记录,随机开袋检查须按《库存品质监管记录表》,对不懂岗位关键控制点的员工进行停工培训,厂长、品管部经理对员工人员进行监督检查,抽查视频,核实岗位职责人员,是否按标准进行质量管控,对忽视操作,一味追求件数质量的岗位操作人员予以取消整班计件工资处罚,造成损失的严格按照集团质量管控四不放过原则进行处理。

第53期 2016年5月

上海市浦东新区工商业联合会主管

东方希望集团内部

上海市连续性内部资料准印证:(B)第0243号

集团网址: www.easthope.cn

投稿邮箱:bjb@easthope.cn

内部资料,免费交流

## 冬季不停工 开春劲更足

## 冬季不停工 开春劲更足

## 冬季不停工 开春劲更足

## 冬季不停工 开春劲更足

来源:晋中日报

天气渐渐趋暖,万物迎来复苏,灵石县东方希望铝业综合循环经济项目也迎来新的建设高潮。近日,记者

在该项目建设现场看到,工地上机器轰鸣,车辆穿梭,到处是一派如火如荼、鏖战正酣的动人场景。项目负责人告诉记者,他们整个冬季都没有停工,春节期间仍奋战在一线,为的是确保一期工程第一条生产线在今年5月投产。

东方希望铝业综合循环经济项目位于灵石县南关镇道造村,项目以“循环经济、节能减排、打造循环经济产业链”为理念,将利用日产乃至整个山西天独厚的铝土矿、煤炭、石灰石资源优势,建成集“电、铝、化”于一体的大型铝循环经济产业基地。该项目总投资30亿元,分两期实施,一期项目投资110亿元,占地1300亩,包括300万吨/年氢氧化铝、120万吨/年工业石灰、40吨/

## 价值经营显成效

2016年第一季度经营研讨会顺利召开

□通讯员 韩德全

3月28至29日,东方希望农业一季度经营研讨会议在灵石县南关镇道造村,项目以“循环经济、节能减排、打造循环经济产业链”为理念,将利用日产乃至整个山西天独厚的铝土矿、煤炭、石灰石资源优势,建成集“电、铝、化”于一体的大型铝循环经济产业基地。该项目总投资30亿元,分两期实施,一期项目投资110亿元,占地1300亩,包括300万吨/年氢氧化铝、120万吨/年工业石灰、40吨/

们的法宝,从原料、生产、品质、营养配方等各个环节上加强管理,要把提供高性价比的产品始终放在第一位。这是东方希望的第一要务。未来市场发展,靠“忽悠”的企业一定会被淘汰,各区的精益求精管理将会大放异彩。

本次会议农业各业务条线分别对相关工作进行了分析总结,指出了下一步工作重点,并对相关工作进行了部署。

会议期间,刘总还对大家进行了(改变了)的培训,“我们无无法用相同的自己,得到不同的结果。”拥抱改变,才会有更好的自己,才会取得优异的成绩!

□通讯员 何航

4月10日晚,为期三天的东方希望首期TTT培训在东方希望总部,重化工和农业片区的15名“种子”教练荣获了全球知名咨询企业DDI公司颁发的TTT培训师结业证书。

TTT培训,即培训师培训师的培训,三天培训,以课程设计和讲师技巧为核心内容。第一天,DDI公司资深讲师李安宗带领大家从分析、设计、开发、实施和评估五大步骤,系统讲解了课程开发的要点。第二天,以讲师上课技巧为主,生动演示了讲师十大技能技巧。第三天,进入实操演练,结合前两天

的内容,参训人员分组自己设计课程,并站上讲台试讲,展示讲师技巧。

学习过程高效紧凑又轻松愉快。虽然每晚都在九点多钟才结束,但全体学员依然热情高涨,勤勉认真,积极互动,带着各自岗位的具体问题虚心请教,热烈讨论。三小时小组讨论我赶,到结业时小组成绩都在25分以上。结业仪式上,“种子”教练纷纷表态要回公司培训后各讲师,带动更多干部员工去学习,让培训成为日常工作模式,提升公司整体运营效能。

“榜样、教师、教练”是东方希望企业文化的重要组成部分,集团组织此次TTT培训,目的就在于在大力倡导继续教育,带动各级干部用培训的方式去工作,促进各级人才快速健康成长,为东方希望发展提供有力的保障。此后,教练学校还将以多种形式组织各层次此类课程推广活动,服务集团管理。

## 反舞弊 让价值返璞归真

东方希望监察部会议在包头召开

□通讯员 余金海

为增强集团四大观念学习,提升反舞弊水平,东方希望监察部工作会议于4月5-8日在包头公司召开,并由监察、审计、基建审计处的干部参加了会议。

包铝公司总经理结合集团监察工作发展和人才成长,鼓励监察干部积极投入,在捍卫集团文化、打击舞弊中做出新贡献,他以《反舞弊,让价值回归》为题,结合包铝公司实际情况,提出了在原料采购、招投标以及生产过程管理中的舞弊整重点,并介绍了包铝反舞弊的经验。

会议就《东方希望2016年反舞弊五项规定》的实施细则、铝土矿收购管理、反舞弊专项调查

# 东方希望 EAST HOPE

## 冬季不停工 开春劲更足

## 冬季不停工 开春劲更足

## 冬季不停工 开春劲更足

来源:晋中日报

天气渐渐趋暖,万物迎来复苏,灵石县东方希望铝业综合循环经济项目也迎来新的建设高潮。近日,记者

在该项目建设现场看到,工地上机器轰鸣,车辆穿梭,到处是一派如火如荼、鏖战正酣的动人场景。项目负责人告诉记者,他们整个冬季都没有停工,春节期间仍奋战在一线,为的是确保一期工程第一条生产线在今年5月投产。

东方希望铝业综合循环经济项目位于灵石县南关镇道造村,项目以“循环经济、节能减排、打造循环经济产业链”为理念,将利用日产乃至整个山西天独厚的铝土矿、煤炭、石灰石资源优势,建成集“电、铝、化”于一体的大型铝循环经济产业基地。该项目总投资30亿元,分两期实施,一期项目投资110亿元,占地1300亩,包括300万吨/年氢氧化铝、120万吨/年工业石灰、40吨/

## 价值经营显成效

2016年第一季度经营研讨会顺利召开

□通讯员 张涛

四月的春风终于拂开了玉门关的枷锁,一路西下,拂过五彩滩戈壁滩上棵棵顽强挺立的梭梭林,浸润到新疆希铝的每一寸肌肤里。4月7-8日,刘永行董事长踏着春风莅临新疆希铝检查指导工作,公司总经理和各部部门负责人陪同。

刘永行董事长在热电厂电车间,工业窑烧车间,铝车间,电解铝电车间,工艺硅冶炼车间和工业硅二期基建工地以及碳素三期基建工地检查指导工作。

在热电厂电车间,董事长询问了热电一期共容母线发热的整改情况。董事长说:“大电流交流电缆不能用铜管套,电流大的时候发热就会非常大,磁场频繁改变方向会引起磁致致热,用铜管套的话会把铜管烧掉。”在得知出现的问题得到了良好的解决后,董事长点了点头。随后董事长详细了解了铝8#、9#和10#机组的投产建设情况,并深入生产车间实地查看施工进度。

在碳素部铝爪车间,董事长了解到车间生产钢爪的能力已经完全能够自给自足后,董事长对

能与自然对抗,“事事追求点点滴滴的合理化”,“顺大自然的势”进行合理布局建设。

在干部大会上,董事长听取了公司有施工力推进推进、工程质量控制、产前准备、电厂试产等铝业检查指导工作,片区总经理

## 刘老板的转变

□江都希望 陈桂明

刘老板原来一直用本地一个私人小厂的饲料，和他沟通交流，希望他能转用我们的饲料时，他表示，之前也用过希望料，但运输不是很便利，有时配货不及时，养殖户有一些怨言，造成了部分客户流失。所以刘老板就选择了地方品牌CH饲料。

通过具体的市场调查，发现CH饲料尽管价格便宜，但稳定性并不好。在现阶段鹅行情好的情况下，选择好的饲料快速出鹅是很经济的。于是，我给刘老板提出了一些建议：

第一，经销商一定要选择一个好的品牌，好品牌的饲料产品质量稳定，生长速度有保障，购得率低，即使饲料成本高点，在目前行情不好的时候也是可以的。

第二，刘老板加和我们进行过长期合作。我们公司因为本土化，产品更加贴近本地市场的需求，所以对我们养殖户更靠谱；

第三，至于运输问题，我们公司现在有专业运输队，完全能够快速送达，及时的送货，不会出现之前货少不送的情况。急客户之所急，解客户之所需，是我们的服务宗旨。

4月份，刘老板给我打来电话，表示愿意跟公司合作，对我们质量还是很有信心，并规范了饲料。

刘老板通过一段时间的考虑，将我们的饲料与CH饲料反复比较，最终还是选择与我们公司合作。

## 秤杆子是检验饲料的唯一标准

□郑州红门 赵杰整理

我叫陈长根，修武五里源养殖户，养猪十几年了，平时收购湾猪。之前一直用DBN预混料和浓缩料，小猪用母乳的，长势各方面都还可以。

一天我正在干活，听到有人敲门，看到门口站着一个小伙子，他说自己是郑州红门的业务员。前几年我听说过红门饲料，好像还不错。我向小伙子详细了解了几年的饲料，特别是小猪的保育料，小赵对我说需要称猪。我怕称猪不太愿意称猪，就找了个秤杆子把他打发了走。

第二天小赵又来了，给我介绍了称猪的工具和称猪的意义，并告诉我只有通过秤杆子才能检验饲料的好坏。我有点心动了，小赵说可以用称猪秤，于是我就让他送了10包9000过来，过几天后，开始称猪。DBN的55结果我很满意，当时就想可能打平再换称猪。

过了几天，小赵先称一下猪，过段时间我们再称一次。差不多一个月左右，实证结束，数据也出来了：红门和DBN的料肉比基本上一样，红门是1.4，DBN是1.42；红门的单价是2.375，DBN是3.0，算下来瘦肉成本差了6七毛钱。

同样八十斤小猪料红门一包比DBN多了一斤，两个料都不差，但是红门的是膨化熟食，适口性好，所以我现在除了一窝小猪用DBN的，其他的都换成红门饲料了。下一步我再打算试试中大猪料，东方希望饲料真是值得信赖的饲料！

### 饲料行业——无声的战场

□天津名门 袁士才

自2015年下半年起，市场母猪存栏量开始趋于稳定，但同时，降价狂潮也在酝酿之中。经过秋冬疾病的洗礼后，育肥猪的存栏量到了最低点，而价格战愈演愈烈白热化。

市场上的饲料企业很多，所以决不能和对手比价格，因为价格没有底线，只有更低。我们只有坚持更好的品质、更适的价格，让客户获得更高的收益，才能在困境中生存。

光用嘴说是不够的，还要扎实地做好称猪实证，用最少的时间通过最有效的对比数据，在养殖户的心里植入更深刻的印象。在此基础上，我们尽可能收集大量数据，给经销商建立信心，获取养殖户们最大的认可。

总在海口与经销商姚老板沟通时，强调要多多的掌握全程数据，使老客户清楚我司料能让他们多获得多少收益，告诉目标用户饲料具体实惠多少，为明年的销售高峰打下良好的基础。

在与养殖户田老板沟通时，田老板说：“贵料不贵，贵料不贵！”他就是因为经过多方打听，了解了天津名门料的全程数据后，才决定使用。

田总鼓励田老板早点下手，增加母猪存栏量，在好的行情里获得更多的收益，同时计算全群数据，看看名门饲料是不是更适合他。

在别人都盲目降价的时候，天津名门公司却能让养殖户取得更多的收益。我们在市场上所做的就是，做更多的对比实证，掌握更多的数据，把产品的优势做得更好。

### 东方希望农牧 技术服务先行

□郑州红门 周明星

阳春三月，百花齐放。行业转型，波瀾壮阔，众多厂家下力竞争市场，如火如荼。东方希望农业板块队伍秉承“以客户为中心、以质量为本”的理念，以奋斗的姿态和专注的力量，以崭新的面貌，推动客户的经营获得成功。在营销工作中，更深刻责任的份量 and 竞争的强烈。

拥有40多头母猪猪场的赵老板以前是一家山东xx集团新乡分公司的供用用户。通过拜访沟通，赵老板知道了我们的饲喂数据，保本点及利润空间，逐步换用我们的饲料，并采用我们的饲喂套餐模式，取得了良好的效益。然而，动物疫病此患彼伏，仔猪流行性腹泻让他损失了200多头，周围猪场也遭受了较大的损失。通过多方面沟通和协调，给他联系上胃流二联苗，并且推荐他使用其他合作伙认可的母猪两份的疫苗。通过疫苗接种，他的猪场风平浪静，在猪价行情一路高歌助推下，他补栏积极性十足。赵老板坦然也高兴地说：“我会继续按照你推荐的防疫方式和饲喂模式管理猪场，测算保本点和净利润，争取收益最大化。只要你们的饲料质量稳定，服务到位，我会一直和你们公司合作下去。”

用户的渴望是相同的，都需要价值回归，赚钱才是硬道理。在行业的变革中，养殖主线已逐渐转向规模化 and 现代化。未来的几年里，落后的猪场还要被淘汰，我们还需不懈而不舍的努力，走专业的技术服务道路。

### ■服务营销

# 只要用心就会销售好

□胡志明EH 黎青龙

周末去集市，我无意间听到几个卖猪肉的交谈，某村的余哥是个很有声望的猪贩子，但不知啥原因，现在回家改行养猪了，天价购进仔猪500头。其中一妇女抱怨道：“我儿子是兽医，出于朋友的情意，善意提醒他做好防疫，没想到他竟然跟我儿子滔滔不绝，无所不知的胡侃一番，还说养猪没什么了不起，只要有钱谁都可以干……”

听到此处，我心里一阵小窃喜，并决定找个时间去结识这位余哥。

那天早上下着雨，我穿着雨衣打着伞刚从隔壁猪场给养殖户解决猪病疫情出来的兽医余一（本人专业学兽医），正好看见余哥在冲猪圈，于是上前去寒暄了几句。

我说：“您好，哥！咱小畜主普遍养一下，现在雨季早晚温差大，小猪最好避开了早上10点再冲猪圈，而且不能朝着猪的头冲，同时猪舍应注意保温，预防流感。我刚从您猪场往回拿点药，因为雨季，他没做好保温，引起了乳猪拉稀。”

## 抓大头 控成本

□单县希望 苏成标

今年3月开工王庄寨市场，我去丁吴屯村拜访养殖户，在村里，我打听到了有一个姓李的养殖户养了7头母猪，猪崽都在离李家的地方，站在马路边一眼就能看到，因此常有业务员来推销饲料。

通过拜访，了解到李老板是用天圆环山的饲料，并且李老板还是个特别细心的人，每批猪只多少、用了多少饲料、卖猪多少斤、卖了多少钱，都一一记在本子上，很细致。

李老板的猪场存栏最高时达到了200头，因为前几天已经卖掉了几批猪，所以现在剩的猪不多。“我正打算抓一批小猪呢，现在行情不好，下半年的行情应该也不错。”李老板说，从李老板的嘴里，我感受到了他对搞养猪的信心和热情。

李老板告诉我，养猪的关键还是抓住饲料这个大头，饲料占整个产果成本的70%以上，所以养猪如果能够有效控制饲料成本，养猪的收益就不会差。

接着，我询问他现在用的饲料效果如何，他说这饲料是直接从厂里购来的，价格便宜，质量还可以。向他介

## 找对方法事半功倍

□南阳希望 周向征

今年的春天来得特别早，3月末已是春暖花开。一年之计在于春，对于搞销售工作来说，正是寻找机会、为全年打基础的最佳时期。

上月工作定下两个方向：一是规模猪场的切入，二是季节性水产料的信息搜集，在公司总部的部署和帮助下，我们积极收集，做好基础数据，虽说不难，但是大猪场的门槛高，关系复杂，规模化猪场竞争又极为激烈，敲开大门的工作一开始就受到了阻力！

规模场的老板态度极为冷漠，几乎找不到突破口，更无奈的是去拜访

规模在大猪场10次，有8次都见不到人，看到同行们捷报频传，我心里特别焦虑。出于无奈，我向老总汇报了工作进度和难度，在老总的帮助下，我很快找到了沟通的切入点，按照老总的思想，我们在时间、重点攻克一个核心人物，再将其他养殖户各个击破！先打情感牌，消除抵触心理，接着利用核心人物了解猪场情况，竞争对手信息，然后做好策攻策，果然打开了局面，上月新增两家大猪场用料，数据已经出来，用户很满意。

再说鱼料，我在社区的路边广告上记了一个卖鱼苗的电话，从鱼料店的，联系了几次，慢慢成了熟人，听说他有业

务员帮他带了1000斤鱼苗，他就给这个业务员介绍了一家鱼料经销商，我感觉这是一次机会，必须要把握准，第二天我就开车去拜访这个鱼料经销商，去之前我就准备了一些南阳特产，客户很惊讶，第一次见面，我简单介绍了我们公司以及专业水产料，看了样品，接着就直奔主题，谈得还开心，客户决定试用一批，最后要我下月用料再来一次，我知道他

因饲料行业经过二十多年的高速发展，已基本进入行业发展的初级成熟阶段。随着饲料行业的发展和变化，现已进入了一个新的发展时期，销售终端化、市场规模化、生产专业化、产品高档化、品牌核心化的趋势越来越明显。饲料厂、经销商、终端用户三者之间的关系正在发生新的变化，整合时代已经来临。

2015年，市场淘汰了那些低成本、低能耗、环保不到位的小猪场和散养殖户，成本生存下来的，说明在猪场硬件、生产效率、成本控制等方面做得较好；特别是家庭农场，拥有能够亲临一线，不计薪酬、不辞辛劳，无需场地租赁，环保成本可控且等多方面优势，在未来的一段时间内，30-50头母猪的家庭农场将成为养殖业的主流趋势。

春节刚过，公司就派我到一老市场作开发，说是老市场，其实客户也有三个了，由于前期产品价格低透，经销商们都转向了教保和预混料，但就目前形势而言，仍有四点因素对我有

利：1、经过去年的高价位行情，留下的养殖户都赚了钱；2、现在的育肥猪价接近10元/斤，用户想用全价料提前出栏；3、由于公司集中采购，自配料成本和全价料差别不大，养殖户能接受；4、对村庄地毯式扫街后发现，该市场基础好，养殖户集中，经销商又退出了南庄村。在拜访了4-5户存栏20-35头母猪的重点用户后，我决定邀请他们到公司考察参观，实地了解公司的现状。这天，我带着四名客户代表到公司看原料、看硬件、看管理，并鼓励他们多发表对公司的意见和建议，共同参与公司管理。客户代表们对我们双方的企业文化、公司厂况、服务管理等都给出了很高的评价。考察结束后不久，客户就开始订料，初次用东方希望饲料的用户还计划做做实证数据，只要把账给养殖户算清，让他们得到更多的实惠，他们自然会向周边的亲朋好友介绍、帮衬。

顺应时代，真诚往来！在这个行业变革的时期，只有真正为用户带来更好的效益，才能抓住用户的心，成就他自己！

责任编辑:陈光程

苗。”接下来，我们一直忙到了天黑。余哥不好意思的自责道：“都是我自己爱慕虚荣，骄傲自满引起的，真不该啊！”然后余哥才突然问起我是哪里的兽医，我不好意思的回答道：“其实我是一名饲料业务员，大学学兽医专业。”余哥听完，回道：“那兄弟你卖的饲料怎么样啊？”我回答道：“我做销售，原则是只销售让客户赚钱的产品。”余哥立即拍桌子道：“好！兄弟！就凭你这句话，我决定明天用200头猪试试你的料，好的话，这个村儿，我来帮你做宣传，做你的助手，怎么样？”

余哥接着公司饲养模式，一头猪7日龄开始诱食5公斤教槽料，25公斤乳猪料，60天吃完“525”套餐模式，平均体重达30公斤以上，接着吃42包25公斤包装猪料（15—30公斤），3包25公斤包装生肌料（15—30公斤），再来全价料上每头猪比其他养殖户高300元的利润。现在余哥可是东方希望胡志明EH公司响当当的实证示范户，带动了邻近乡镇的养殖户们一起用起了东方希望料。

过了大概半个月，我接到了余哥打来的电话，余哥着急的说话一夜之间死了20多头，麻烦我进猪场帮忙看看。进到猪场后发现，快死的这两窝猪四肢无力、颤抖，后肢麻痹，两嘴角有泡沫，呼吸加快，网眼状坏死，典型的猪狂犬病。我知道是因为余哥不听我劝不给猪做防疫引起的，但看余哥着急的样子，我必须先打针，现在最重要的首先是先隔猪，加强环境卫生消毒，紧急接种猪仍狂犬病疫苗

就慢慢和他谈饲料。经过深入的沟通交流，他终于答应先试试开口料合作，我说不管用什么料只有作对比才能知道好坏。

于是，第二天我就给他送了二包开口料，给他自己用了料模式，他说：“我用这猪做个对比，喂一段时间就知道好不好。”他还是对我们的饲料没有信心，他说不能轻易换料。我看了二会就走了。隔了一天再去，和他聊了一会，发现没有和他谈饲料的事，只是聊聊家常，谈谈养殖知识，看他对我挺喜欢，我

就慢慢和他谈饲料。经过深入的沟通交流，他终于答应先试试开口料合作，我说不管用什么料只有作对比才能知道好坏。

于是，第二天我就给他送了二包开口料，给他自己用了料模式，他说：“我用这猪做个对比，喂一段时间就知道好不好。”他还是对我们的饲料没有信心，他说不能轻易换料。我看了二会就走了。隔了一天再去，和他聊了一会，发现没有和他谈饲料的事，只是聊聊家常，谈谈养殖知识，看他对我挺喜欢，我

绍希望他的饲料和用料模式，他起初没有多大兴趣，我说料不好，只有对比才知道，我们可以称猪做对比。他也没有答应，说过了几天再说吧。

小刚刚出生两天，李老板一般都是采用断奶断食。我说，李老板一般都是开口教槽料，一个星期断食，看看我们的效果怎么样。他还是对我们的饲料没有信心，他说不能轻易换料。我看了二会就走了。隔了一天再去，和他聊了一会，发现没有和他谈饲料的事，只是聊聊家常，谈谈养殖知识，看他对我挺喜欢，我

### 抓住用户 决战终端

是在几个厂家之间做选择。临走的时候，该经销商要求我尽快给他定出合作政策，基本可以确定，我们已经在他的行列了。

通过这两次业务，我觉得做销售方法很重要，投入更重要，虽然目前还没有显著的成绩，但我相信，只要为客户付出多一点，贡献多一点，收获就会在其中，随其后，随之而来。

□中原希望 牛东平

我因饲料行业经过二十多年的高速发展，已基本进入行业发展的初级成熟阶段。随着饲料行业的发展和变化，现已进入了一个新的发展时期，销售终端化、市场规模化、生产专业化、产品高档化、品牌核心化的趋势越来越明显。饲料厂、经销商、终端用户三者之间的关系正在发生新的变化，整合时代已经来临。

2015年，市场淘汰了那些低成本、低能耗、环保不到位的小猪场和散养殖户，成本生存下来的，说明在猪场硬件、生产效率、成本控制等方面做得较好；特别是家庭农场，拥有能够亲临一线，不计薪酬、不辞辛劳，无需场地租赁，环保成本可控且等多方面优势，在未来的一段时间内，30-50头母猪的家庭农场将成为养殖业的主流趋势。

春节刚过，公司就派我到一老市场作开发，说是老市场，其实客户也有三个了，由于前期产品价格低透，经销商们都转向了教保和预混料，但就目前形势而言，仍有四点因素对我有

利：1、经过去年的高价位行情，留下的养殖户都赚了钱；2、现在的育肥猪价接近10元/斤，用户想用全价料提前出栏；3、由于公司集中采购，自配料成本和全价料差别不大，养殖户能接受；4、对村庄地毯式扫街后发现，该市场基础好，养殖户集中，经销商又退出了南庄村。在拜访了4-5户存栏20-35头母猪的重点用户后，我决定邀请他们到公司考察参观，实地了解公司的现状。这天，我带着四名客户代表到公司看原料、看硬件、看管理，并鼓励他们多发表对公司的意见和建议，共同参与公司管理。客户代表们对我们双方的企业文化、公司厂况、服务管理等都给出了很高的评价。考察结束后不久，客户就开始订料，初次用东方希望饲料的用户还计划做做实证数据，只要把账给养殖户算清，让他们得到更多的实惠，他们自然会向周边的亲朋好友介绍、帮衬。

顺应时代，真诚往来！在这个行业变革的时期，只有真正为用户带来更好的效益，才能抓住用户的心，成就他自己！

我知道我手里有能让他挣钱的产品，集团聚焦终端的根本就是让养殖户挣钱。又过了两天，我再次到了张老板家，张老板这次主动和我聊了起来，余老板问我跑得怎么样，还说现在这个行情，原粮价格便宜，自配料的价格配出来一块钱都用不到，颗粒料虽然好但价格太高，还劝我趁年轻别跑饲料了踏踏实实找个工作干吧！这次的对话让我看到了希望，我心里想只要养殖户有问题愿意这就是机会，能帮养殖户解决问题就是我们的机会。

就这样，我和张老板合作全价料单价比2.4和自配料全价料单价比2.9算下来一笔账，虽然全价料比自配料一斤贵4毛钱，用100斤料来算，我们全价料去掉整条100斤还要多赚26.5元，这笔账一算也让张老板有了想法，认为料肉比不可能，于是我们决定用对比实证饲料来比一比，看看看到底哪个料更划算，用秤杆子来检验，用数据说话。就这样我下午就送了10包仔猪料，经过选

郑州东方希望动物营养食品有限公司 地址:河南省郑州市郑东新区CBD商务内环东10号 电话:0371-86208188

郑州东方希望动物营养食品有限公司 地址:河南省郑州市中牟县双湖大道 电话:0371-86208188

南阳东方希望动物营养食品有限公司 地址:河南省南阳市卧龙区卧龙大道1000号 电话:0377-3352869

南阳东方希望动物营养食品有限公司 地址:河南省南阳市卧龙区卧龙大道1000号 电话:0377-3352869