用数据促进生产管理的提升

□河西EH 胡凯飞

“减信称猪”是东方希望突破营销的重要法宝之一，这也说明“用数据说话”才能更好获得养殖户青睐，赢得市场竞争，其实生产管理也是如此。

生产过程管理,“指标控制”是关键点之一,特别是吨耗电指标更为重要,它直接关系到生产成本的高低,影响到公司产品的竞争力.实际工作中,我们要求制粉岗位、微机岗位每班做好设备运行时间、耗电、产能等原始记录,每班生产结束后汇总填报当班生产指标日报表,通过表格数据化管理来实现对吨耗电指标的及时管控,确保吨耗电指标不断地优化。

生产指标标准管理表的数据让我们清楚的了解到:各台制粒机的吨耗电数据及制粒工段平均吨耗电数据;各台粉碎机的吨耗电数据及粉碎工段平均吨耗电数据;生产总量及生产总平均耗电数据.通过表格数据化管理,以便我们能及时跟踪重点耗能设备(制粒机,粉碎机)运行状况.在表格中数据指标劣化集团标准或行业标准,生产部会组织班组及相关岗位对设备异常指标数据跟踪分析,计算差距找出根源,及时采取措施加以解决,用数据来指导生产实际效果特别明显。

用数据来指导生产管理能更好的简化工作，能有效对生产过程加以控制，让管理变得更加简单。

饲料厂的品质管理

□杭州希望 吕从硕

饲料厂的品质管理,不仅包括配方调配、原料进厂、生产加工到成品出厂这个流程中的质量控制,还包括客户的售后,以及竞争对手产品的信息采集等等一系列工作.从生产出的产品质量来看,影响成品质量的因素有配方、大宗原料、预混料、环境以及生产加工工艺等等。

先从配方因素来说,制定合理的配方决定了产品的根本质量。公司使用的配方都是由营养师制定，品管负责人可根据公司原料与成品的具体情况向营养师申请新配方，或申请在配方中使用某种(替换)原料和申请弃用某种原料。由营养师制定新配方，然后品管负责人维护并执行新配方。

其次原料因素也是影响成品质量的根本原因。而原料却是需要化验室严格把关的，比如真蛋白、蛋白溶解度、酸价、脂肪酸等各种常规指标及各种敏感重要指标。有了高质量原料，才有高质量的产品。

预混料在成品配方占比不高，但对成品质量的影响却是巨大的。我们生产的成品,添加不同预混料,将直接影响客户所养殖的畜禽水产品的健康。我们以前研究过其他饲料厂的同类产品，发现其实我们所用的原料种类或比例差异都不大，同样的大宗原料配方，不同的预混料，但饲喂效果却明显不一致。集团有独立的预混料工厂,采用先进的预混料配方,稳定的供应，最大限度的提升产品质量的综合竞争力。

环境因素主要体现在原料库房与车间生产环境变化. 原料存放的场所要保持干燥,控制湿度,防止漏雨、漏水，湿度过高易引发原料发热,霉变.生产过程中还要注意原料外观有无异常,调制温度、水分的变化对成品质量有最直接的影响。如果生产工艺环节出了故障,最直接最容易发现的问题就是感官问题，比如粉料问题和硬度问题。即使感官无法发现的问题，项目指标问题亦能从检测指标中体现出来。

没有绝对的安全 只有不断提升的安全意识

□总部 周虹

经常在事故发生后,提到事故预防措施时，才强调要提高员工的安全意识，然而究竟什么是安全意识,如何才能提高安全意识呢。

百度上对安全意识的解释是:“人们头脑中建立起来的生产必须安全的观念,也就是人们在生产活动中,各种各样有可能对自己或他人造成伤害的外在环境条件的一种或各种警觉的心理状态。”这个概念比较绕口难懂，前段时间总部下发了安全培训视频，其中一个视频描述安全意识为“在作业之前，多想几个危险在哪里”，我觉得这个解释更为通俗易懂。比如就我们工厂的装卸作业来说，在车上作业的人员，可能存在车辆突然启动导致坠落的风险，可能有在袋子上踩滑摔倒的危险，或者是被输送机上掉落的饲料砸中的隐患，想到这些危险我们才配置安全带、安全绳、安全帽、劳保鞋等一系列安全防护措施并在作业过程中正确使用。

要想达到“在作业之前，多想几个危险在哪里”这种习惯，是需要较长时间逐渐的养成，不是几次培训或几天的时间就能够达到的。而要以说要提高安全意识，持续的接受安全培训是非常必要的，让员工从思想层面意识到关注安全的重要性，并从技术方面了解辨识危险的知识。然而很多事故发生,不是因为我们没有想到危险,是小看了冒险作业后可能造成的严重后果,或者是存在侥大的侥幸心理,用“逞小慎微”这个成语来描述对于安全隐患的态度一点也不为过,安全面前人人平等,凡是作业前多想几个危险在哪里,以及冒险操作后可能造成的严重后果,估计你就不会为了一单纯提高效率、舒适性或便利性等而牺牲安全了。

在安全意识提升的初级阶段，需要改善团队的企业氛围，此时采取正面的激励和动员的措施。集团行为安全奖的建立正是本着人文关怀的角度，鼓励大家持续的安全行为，对个人或团队安全绩效给肯定。安全观察也是针对员工安全工作的肯定，用坦诚的态度与员工沟通，让员工体会到自身的和个安全行为可能造成的影响，从而自发的改变不安全的行为或习惯。

若对于激励和劝阻都无效的情况下，就有必要采取一定的处罚措施，来强化个人的安全行为，这其实是企业希望员工能够安全工作的最后一道防线，同时也是最不愿采取的措施，因为我们希望员工能够自主的管理安全,而在处罚时,会让员工觉得安全是为别人做的，是被迫的。对于严重违反安全制度的员工，比如违反集团的安全禁令，将会与其解除劳动合同。六条安全禁令是集团安全管理的高压线，所有员工必须遵守。

今天忽视的不安全行为或安全隐患，也许会酿成明天的鲜血和眼泪，没有绝对安全的环境，唯有不断提升自身的安全意识才能确保自身和周围人员的安全。

关注安全 从上下楼梯扶扶手开始

□汉中希望 王倩

在年初农业年度会议上,一位领导进行了安全经验分享:“就在年前,我的一位好朋友从楼梯上摔了下来,永远的离开了我们。”这个不幸的案例再次提醒在场的所有人,上下楼梯一定要扶扶手,总部已将上下楼梯扶好扶手纳入了每月安全考核中,我认为这是一项十分有必要的安全考核措施。

楼梯加装扶手是一种人道主义的体现,随着社会的发展和生活水平的提高,电子产品已深入每个人的生活和工作中,人们习惯性地走哪都低头看手机,近两年因低头看手机上下楼梯未扶好扶手,而发生的安全事故不计其数,通过对工厂,商场等公共场所上下楼梯,乘坐扶梯时发生事故情况的分析,扶好扶手可以有效避免跌伤事故。在我们工厂的车间,工人每天都要上下楼梯进行车间机组设备的查看，部分楼梯比较狭小,为了防止意外发生,我们更应该上下楼梯扶好扶手。即使不是低头看手机,即使正常情况下上下楼梯也应该扶好扶手,一方面是以防踏空或被他人推挤而摔倒,另一方面其实也是为了养成良好的行为习惯。每天将上下楼梯扶扶手,搭乘车辆系安全带,走路不看手机等此类的细微行为执行好，身体力行,久而久之就把这些安全的行为固化为保障自身安全的行为习惯,不知不觉中提升了自身的安全意识,可以有效预防安全事故的发生。

当然,每个习惯的养成都是不容易的,从原来的无意识到有次自动自觉的上下楼梯扶扶手，无疑是一项挑战,但为了自己的安全和家人的幸福,我会继续践行,同时也会提醒身边的家人和朋友扶好扶手。你愿意跟我一道持续关注安全,更加爱自己吗?

饲料产品成品出品率的影响因素及提升措施

□德州收获 冯明春

成品出品率是生产管理过程中一项非常重要的指标,也直接影响饲料公司的经济效益与产品质量。通过对成品出品率控制与统计,我们可以发现产品生产过程中存在的问题,方便我们去追溯根源,及时做好纠正和预防措施。要想控制好饲料产品的成品出品率,必须先了解影响成品出品率的各类因素:

一、原料收货、仓储过程中的损耗

1、原料从外国或国内进口,按照饲料厂集团收货标准,特别是新玉米上市时,其水分含量常常会超出集团收货标准,超水分原料收货后,在使用过程中,若要保证成品水分不变,必然会导致加工过程中水分大量损耗。

2、原料入库以后,在使用前,为确保产品质量,会对杂质进行分离,经过筛分、三清、风选、磁选等手段将杂质清理出来,然而这些杂质已被计入原料的耗用范围,若这些杂质没有被列入合理损耗,会直接降低成品出品率。

3、过磅时计量误差,比如说采购中心统购的原料到公司,实际净重低于采购中心所给的净重数据,则以采购中心的数据为准;公司地磅和车间成品计量秤本身也有误差,如果未对计量设备定期校验的话,可能会累积成一个较大的误差值,造成出品率受影响。

4、当库房湿度较低时,原料在仓储过程中水分自然挥发损耗,像玉米、豆粕、棉粕这样用量较大的原料,在仓储过程中都有一定的水分挥耗。

二、工艺流程和生产加工过程中的影响

1、原料粉碎:工艺流程主要体现在特种大产料、乳猪料等品种加工工艺,经常需要对原料进行微粉碎,有的公司甚至是二次粉碎,粉碎过细导致原料与空气的接触面积增大,加大了原料水分的流失。

2、调质、膨化与冷却:调质、膨化过程中对物料进行了加热,同时对原料的内部结构造成影响，物料受得蓬松多孔，后期再经过冷却或烘干等过程,物料的水分在此过程中会有较多的损失。

3、配料精确度:原料在添加到配料秤的动态过程中,最终添加结果的正负误差值直接影响产品出品率，批量越大,影响越大。配料精确度与配料设备的惯用料数量与速度有关,也与配料秤传感器的灵敏度有关。

三、设备及现场问题

1、如果设备维护保养不到位,比如输送设备密封不严或出现严重磨损,会造成跑、冒、滴、漏现象,直接增加生产过程中的物料损耗而降低成品出品率。关风器关闭不严会导致粉料被风抽走;冷却风机风量过大会降低成品水分含量等都会使出品率偏低。

2、设备要进行定期清理,清理过程中会产生一些锅巴料或边角料,造成部分原料损失。

根据以上分析影响成品出品率的因素,探讨如下提高成品出品率的措施。

1、加强原料品质检验工作,按收货标准严格控制原料水分及其他各项指标。

2、对计量设备定期校验,提高计量的准确性,同时做好设备的日常维护保养工作。

3、原料使用遵循“先进先出”原则,逐批使用,合理控制原料库存量,尽量缩短原料的库存周期,减少原料存储损失。

4、原料粉碎工段中减少损失:随着物料粉碎细度的减小,水分损耗也随之增加,不同的原料选择最大临界点孔径的粉碎机筛片，可有效减少水分的损耗。进风量越大,水分损耗也会上升,合理调节粉碎机喂料器补风口大小和粉碎机进风口大小,调节进风量对原料水分损耗有很大帮助。

5、蒸汽高压输送,低压使用,不仅可以达到理想的调质效果,同时可以达到增加调质后物料的水分含量的目的。

6、其它措施:做好机械设备维护保养工作,发现漏、甩、滴、漏现象及时整改,保持机械设备正常运转。按集团标准要求进行设备的清理工作,降低头尾料和花料数量,提高原料利用率。

在实际生产活动中影响成品出品率的因素还有很多,有效提高成品出品率的方法措施也很多,作为管理者要把正确的措施及时落实到位,这样才能使出品率达标得到有力保障。

吨袋使用之竞争力

□龙安EH 田西波

库房管理是生产管理的重要组成部分，特别是原料库管理的好坏直接影响原料采购、储存质量、现场SSU及工作效率等等。龙安公司没有原料筒仓,且进口散装原料较多,在没推行使用吨袋前,使用托盘和直接将散装原料堆在地上两种堆码方式,当然结果存在很多问题,如散装原料存在卸货过程中粉尘重、无除杂筛分处理,使用时转运效率低、易损坏地面,存放过程中易受潮、盘点误差大,库房面积利用率低,现场不规范等问题;而托盘堆码原料存在卸货效率低、码盘强度大、投料效率低等问题。经集团推广和外公司参观交流学习,从2013年开始,公司试用吨袋堆码，通过近四年时间的实践和不断优化改进，吨袋使用率占原料总库存的90%以上,工作效率、现场管理及采购成本有效改善。

一、效率提升,强度降低。主要体现在卸货、投料环节,之前散装原料堆在地上,每次转运约300公斤,托盘堆码解袋投料最快也需要2.5分钟/托盘，劳动强度大,工作效率极低,同时导致员工稳定性差。公司推行使用吨袋后,采用一定规格的吨袋,灌装大宗原料在一吨左右，每吨袋投料只需几秒钟就可完成，效率大大提高且不需花费重体力,投料工把更多精力放在设备操作、清理及维护保养上，既保证了设备的运行率、质量过程控制,又更利于能耗的降低、员工的稳定,形成一个良性的生产管理局面。

二、库房管理改善。现场,散装原料进入卸粮坑通过提升系统灌装，粉尘得到控制,吨袋因规格统一,便于叉车工规范堆码,转运过程中不产生散落原料,库房现场整洁规范。便于盘点,吨袋堆码点数一目了然,数据准确真实;提高库房面积利用率,经计算,吨袋闲层堆垛容积率是托盘闲层堆码容积率的1.3倍。

三、成本降低。经对比,采购散装原料节约包装及托盘成本为50~80元/吨。

面对激烈竞争的市场,只要我们认真去分析每个小环节，去分析每个小数据,去挖掘工作中的潜力,不断改善,吨袋使用只是一个小案例,我们将运用更多的降本增效案例去提高产品的竞争力。

把工作当成你的事业

□乐山金豆 黄明

之前看到过一句话,今天上了班明天还得上班,这是工作。今天上了班,明天还想上班,这是事业。有多少人仅仅是为了“谋生”而工作,可是无论你从事何种工作，一旦你不喜欢这个工作本身,你始终不会快乐。从人职到现在,我从开始的让工作推着走到逐步向主动推动工作过渡,也让我感受到了从未有过的成就感和愉悦的心情,其实工作本身并没有变,改变的是自己的心态。

在众人眼里,客服这个岗位处在基层,没有上升空间,职位本身繁琐枯燥。诚然,一开始我也这样认为,每天工作反反复复,现在却乐此不疲。以前总是遇事不冷静,遇到不容易沟通的客户或司机,一定要和他们争论一番,觉得必须得将道理讲透,让他们认同。工作压力比较大,上班会带着情绪,内心也比较烦躁。后来,领导开导我:就算你是对的,你赢了又有什么意义?争赢了,然后呢?客户被你吓跑了。人生路途遇到的人或事太多了,如果每个人的言语你都要在意,你每天的精力都要浪费在这上面,你不会累吗?他说,其实你面对的每一个人都是你的客户,当你把他们当作至亲、至爱的人来对待,再繁琐的事情你还会没有耐心吗?领导的这番话让我彻底改变了。每天都对客户笑脸相迎,工作中全心全意为客户服务,站在客户的角度思考问题,将他们当成自己的亲人,为他们解决力所能及的难题。渐渐的,感觉不那么烦躁了,和客户的关系也越发的融洽了。

某次在街上被人叫住,微笑着和我打招呼:“你也在这里啊!”当时内心一阵小小的感动,原来是来公司给客户拉料的司机,居然能够喊出我的名字。然然明白,这才是工作中最大的收获啊,即使是在工作之余,我们还能微笑道这片洋洋大海的一只小虾米,但也会自然而然的散发出一名东方希望人自豪的气息,这种幸福感堪比学生时代评选为优秀学生。

我热爱我从事的工作,并不是因为离家近、挣钱多、工作轻松,而是我从工作中体验到了自身的存在价值,也给我平淡的生活中增添了乐趣和色彩,我相信，把工作一直当成自己的事业来看待,必将成就更好的自己。

肇东希望风采 摄影/李文斌

东方希望集团

总部地址:上海市浦东世纪大道1777号东方希望大厦16楼(200122)
投诉与建议
电话:(021)6876 8755

人力资源部
电话:(021)2036 0240
畜牧工贸部
电话:(021)2036 0180
益修部
电话:(021)6876 8755
安全生产部
电话:(021)2036 0200
预算招标部
电话:(021)2036 0120
投资法务部
电话:(021)2036 0046
财务部
电话:(021)2036 0060
农业管理部
电话:(021)2036 0156
农业生产部
电话:(021)2036 0228
农业技术部
电话:(021)2036 0143
农业采购部
电话:(021)2036 0154

东方希望集团子公司

东方希望包头稀土铝业有限责任公司
地址:内蒙古包头市青山区
电话:(472)-2293965
东方希望三门峡铝业有限公司
地址:河南省陕县陕北工业园
电话:(398)-2507 300
新疆东方希望有色金属有限公司
地址:新疆乌鲁木齐市高新区
电话:(994)-685 1951
包头海平面金属科技有限公司
地址:内蒙古包头市青山区金山镇
电话:(472)-2878321
东方希望国中铝业有限公司
地址:山西省定襄县南关镇北堡村
电话:(354)-7862850
乌海中铝亿工有限公司
地址:内蒙古乌海市千里空化工园
电话:(473)-226 0809
明台金阳光东海新能源有限公司
地址:连云港市赣榆区海头镇工业园区
电话:(0517)-2258 595
呼伦贝尔东方新化工有限公司
地址:内蒙古呼伦贝尔市陈巴
电话:(470)-2387779
德州东方希望硅铝有限公司
地址:山东省德州市天衢工业园
电话:(534)-2745631
重庆市蓝威石化有限责任公司
地址:重庆市涪陵区龙桥镇
电话:(023-4867 2601
重庆万盛煤矿有限责任公司
地址:重庆市万盛区石林镇土主湾
电话:(023-4828 8088
东方希望重庆水泥有限公司
地址:重庆市长寿区新市场
电话:(023-7070 7666
重庆正阳新材料有限公司
地址:重庆市铜梁区双山镇工业园
电话:(023-7023 9992
北京市顺义石老娘饲料有限责任公司
地址:北京市昌平区北七家
电话:(010-8034 5334
北京龙好希望有限责任公司
地址:北京市朝阳区小红门村南五
电话:(010-8760 3838
北京顺大凌通饲料有限责任公司
地址:北京市昌平区百善镇1百头乡
电话:(010-6978 0382
北京东方希望饲料有限公司
地址:北京市怀柔区北京开发区
电话:(010-6168 2069
天津老三门动物食品有限公司
地址:天津市北辰区西堤头镇
电话:(022-5482 2270
上海东方希望企业服务有限公司
地址:上海浦东小陆家嘴路571号
电话:(021-5047 5960
杭州希望饲料有限责任公司
地址:江苏省杭州市下沙经济开发区
电话:(0571-8720 1324
天福东方希望动物营养食品有限公司
地址:江苏省无锡市惠山区
电话:(0510-8876 1608
泰宁希望饲料有限责任公司
地址:江苏省南京市高淳区
电话:(0554-8962 1539
福州希望饲料有限责任公司
地址:江苏省扬州市高邮市
电话:(0514-8622 1111
福州希望饲料有限责任公司
地址:福建省福州市长乐市
电话:(591-2811 5095
河北东方希望动物营养有限公司
地址:河北省石家庄市高新区
电话:(0311-8822213
青岛东方希望动物营养食品有限公司
地址:河北省石家庄市栾城区
电话:(0311-7011 5400
青岛东方希望饲料有限责任公司
地址:山东省青岛市即墨市
电话:(0532-8811 5000
青岛东方希望饲料有限责任公司
地址:山东省青岛市胶州市
电话:(0532-8211 5095
青岛东方希望饲料有限责任公司
地址:山东省青岛市莱西市
电话:(0532-8800 7000
青岛东方希望饲料有限责任公司
地址:山东省青岛市即墨市
电话:(0532-8811 5000
青岛东方希望饲料有限责任公司
地址:山东省青岛市胶州市
电话:(0532-8211 5095

安全是工作的前提

□阜宁希望 孙杰

东方希望是非常注重安全管理的，无论是公司内部生产还是在外的营销人员。

在公司的这段时间里，感受最深的就是公司对安全管理的重视，每月公司的营销会议都会重点讲到安全问题。作为营销人员，最大的安全隐患就是交通安全，往往一个很小的不规范操作就可能造成严重的安全事故，所以我们要时刻保持高度的警觉，比如必须系好安全带，开车时不得接听电话，不能边开车边玩手机，要随时注意汽车的安全状况，过路口要谨慎慢行等等。这些公司都做得很好，不仅会经常组织培训，讲一些案例分析，而且公司经理每月还会对我们做突击检查，对我们做得不到位或者错误的地方及时提醒，许多以前没在注意到的开车坏习惯都得到了纠正。

其实，我们不仅在工作中要注意安全，在日常生活中也不要忘记安全，安全是工作和生活的前提，作为东方希望人，我的安全意识大大提高，深刻认识到“安全无听电话，不能边开车边玩手

团队的力量 成功的基石

□成都金豆 雷新勇

在这个世界上，任何个人的力量都是渺小的，只有融入团队，与团队一起奋斗，才能实现个人价值最大化，才能成就卓越的自己！团队，是为了实现共同的目标而集合起来的一个团体，需要的是心往一处想，劲往一处使；需要的是分工协作，优势互补；需要的是团结友爱、关怀帮助；需要的是风雨同舟、甘苦与共！而团队成员相处的秘诀就是：尊重、关心、帮助、肯定、赞美、学习以及感恩！

我作为一名普通的营销员，从2014年2月份正式加入到营销团队，在与团队成员这两年多的相处中，我们一起战斗，一起挑战自我，从陌生到相识、相知，建立了深厚“战友情”。我深深的感觉到个人与团队的相互关系，如果没有个人就没有团队的存在，而若没有团队，个人也谈不上成长和发展，在这里大家都一样，都是为了同一个目标在奋斗。在企业团队中，任何一位员工的利益都是和团队捆绑在一起的，帮助别人就是帮助自己，帮助别人就是强大自己，所以这也让我明白了，我不只属于我自己，更属于我们这个团队，而我自身也离不开这个团队，东方希望是使我精神振奋，让我发挥自我的大家庭。

团队是什么？我觉得是土地。个人是什么？我觉得是一颗小树苗，它生长在团队这块肥沃的土地上，汲取土地的养分，奋力生长，才能经得住狂风暴雨，严寒酷暑，最终长成参天大树。

再次合作的刘老板

□郑州红门 周朝洪

有时候和客户有矛盾而争吵不一定是坏事，处理好了反而能和客户建立更加稳定的合作关系。

按照公司的新安排，开发部年初接管了一个二次开发的老客户刘老板。还记得1月7日那天，天气格外晴朗，再次和刘老板见面，一见面都有一种惊喜的感觉。由于刘老板对公司很熟悉，我们的交谈没多大会儿就进入了轻松自然的状态。

我笑着问刘老板：“刘哥，还记得起你当时扣款车的场景吗？”刘老板笑了笑：“误会，误会，当时有点冲动了。”我笑了笑：“我可还记得第一次来拜访你，你把我赶出门的场景吗？”刘老板拍了拍我的肩膀，说：“如果那次后你不来了，那我估计就没机会和东方希望合作了，那还不把我后悔死了……”

“所谓不打不相识，这一路走来，说真心话我从心里佩服郑州红门，跟东方希望合作，我心里还是踏实的，我从以前单纯养猪发展到现在月销售60来吨饲料，自己的养殖规模也扩大了，我已经满足了。”刘老板感叹着，并接着说道：“虽然我和公司发生过不愉快，但可以理解。东方希望是讲诚信的公司，东方希望才是真正帮助我们养殖户挣钱的公司，与公司不合作后我也和其他公司合作过，但我还是觉得跟东方希望合作比较有前途……”

刘老板为什么今天能和我掏心窝的交流，凭什么能如此信任东方希望呢？就是因为东方希望过硬的产品质量，更是东方希望企业文化的力量所在。

挖潜降本 应对市场变化

——给养殖户朋友的建议

□德州收获 杨剑

2017年春节刚过，鸡价格就一路跳水，短短10天时间，鸡产品价格从12元/斤跌到7.8元/斤，肉鸡价格从9元/斤降到5元/斤，雏鸡从13元/斤降到8元/斤。鸡贩子从以前争抢鸡源到现在挑三拣四，拼命压价，养殖户处于保本边缘，直呼“这兔子没法养了”！

我亲眼见到：一个老板建好的500只母兔兔舍，行情却不断下滑，而建好的兔舍又不能退，由于接将兔舍全部推倒，下决心不进入养兔行业了！每是一个养殖户，聊不上几句就开同：“你觉得今年行情怎么样，价格还会降吗？”我理解养殖户的心情，但没有人能保证行情如自己预测那样下跌或上涨，我只能就实地告诉他：养殖行业要赚钱，一靠管理降低保本点，二靠坚持、坚持、再坚持，任何想投机的人在养殖行业里终究会赔得血本无归！

既然行情我们决定不了，那么现阶段我们只有在管理上下功夫，把我们的潜力发掘出来，以最低的成本把兔子养出来。那么怎样降低养殖成本呢？

首先，要选好料。由于兔料原料来源广泛，市面上兔料质量差异大。以商品肉兔为例，同样长到4斤重，有的每只耗料8斤，而有的耗料10斤以上，有的60-65日龄，有的70-75日龄。再比如母兔料，有的料一只母兔每年耗料180斤，而有的料一只母兔每年需280斤，可以看出差距是巨大的。所以，在行情不太好时，通过多作对比试验算账，选择一种效益最好的料是降低养殖保本点的有效手段。

其次，对现有种群更新换代。很多养殖户老是埋怨母兔发情不好、产仔少，幼兔长势慢、断奶重低，总想着是不是自己用的料不好，没想过自己的种群早已因近亲繁殖或其它小毛病，导致其繁殖性能大大降低。而春季正是选择好种兔的最佳时机，通过淘汰老、弱、病、残的种兔，选择健康、体型好的种兔培育，为下半年更好繁育商品兔打好基础。

最后，要提高饲养人员的整体水平。要知道饲养人员不只是单纯的将饲料和饮水添加完，并打扫干净兔舍就完成工作了。作为一个负责任的饲养员，他应该根据兔子不同的阶段对饲料添加量做出准确调整，随时观察兔群采食、饮水情况和健康状况，并汇报或给出处理措施，及时处群防疫，为兔舍消毒。当然，这个过程是漫长的，但对降低养殖成本来说的作用却是巨大的。

总之，养殖户虽然掌控不了行情，但是通过挖掘养殖场潜力，降低养殖成本就能更好抵抗养殖风险，实现养殖利益最大化！

我们不是推销员，是宣传员

□汉中希望 陈天强

营销不只是推销产品，也不是服务到位，而是影响人的观念和改变人的认知，特别是在东方希望做营销，是在符合大自然规律的前提下，让共赢者健康长久的经营下去。

我曾经与ZD、XXW客户多次交流过，发现他们只有眼前的赚钱观念，没有市场的长期规划；只有促销来攻击市场，没有实证小数据来证明市场；他们多数只有一次实证。而东方希望实证理念是：算账称猪用算账，不限期称猪与全程称猪数据巩固市场，东方希望饲料只卖价值不卖价格。对手根据养殖户需求画生产饲料，有一个养猪大户李老板在XXW公司拉猪料，当他去仓库查看自己订的猪料时，看见临近有同样的产品，他提出要求拉临近那堆猪料时，却被发货员回绝了。他问：“为啥？”发货员说：“价格不一样，并且饲料边挂有客户名字。”李老板走近一看，心里全明白了：价格不一样，质量肯定不一样，但又庆幸自己只订了100吨料。

李老板告诉我，XXW的饲料就是这样营销的。我告诉他：“东方希望只为养殖户做有价值有效益的饲料，但这些饲料的价值，是通过养殖户算账称猪再算账的长期实证体现出来。”我马上问李老板：“您现在愿意与这样要求的饲料公司合作吗？”李老板高兴地说：“当然合作，过几天拉5吨东方希望饲料与XXW对比。”

文县市场有一个做了五年XXW饲料的客户袁老板，袁老板辛勤的跑养户做推广，由于欠账启动市场慢，五年来也算做得不错，但由于资金回收慢，后来销量不滞了，XXW公司就把市场转给周边的客户做，并且低价格抢市场。我去谈合作时，袁老板讲诉了与XXW合作的痛苦经历。我告诉他，东方希望的价值观让公司诚信经营，健康发展。多次交流后，他萌生了合作意向。

2016年12月份，与袁老板初次合作，拉了7吨猪料进入市场，并且把以前最受欠账的养户全部转变成了现金户，7吨饲料没有一个欠账的。今年1月，又帮袁老板卖了一次现金户，从这两次市场论证中，袁老板对汉中希望公司满怀信心，他说：“是东方希望的价值观让我提高信心，2017年要按公司理念好好努力，把文县市场做好，争取月销量突破一百吨。”

大品牌值得信赖

□天津名门 房森

初到静海市场，我怀着满腔热忱准备大干一场，然而事情的发展却不如人意。

起初,因是空白市场,于是我一下走访了好多养殖户,结果碰了一鼻子灰.想也是,人家现在用的料好好的,而我在本地区也没有数据,更别谈影响力了,光凭一张嘴,人家凭什么要换你的料呢.满腔的热忱遭受冷遇，也只能自我调整心态,慢慢来一切都会好起来的.但要说到自我转变的关键,还是他,一个地地道道的农村养猪人——陈老板.

那是扫街时的一次偶遇，通过简单的交流，我发现陈老板的思想意识很超前,在介绍到名门饲料的时候,老爷子很直接地说:“你们是东方希望的吧，要是小饲料厂的，咱们今天的谈话就到此为止吧。”就这么一句话,让我瞬间恢复了当初的干劲.我们聊了近两个小时,从养猪行情讲到了饲料的选择，去年养殖户都赚到了钱,但赚钱的多少,关键还是在选择饲料上.同样都是饲料,有的就能让你的猪多长几斤肉,少生病,生长快,哪有不赚钱的道理。陈老板对我的说法也表示认同，于是我便拍公司产品的性能和优势讲了一遍，陈老板当即就决定要试料，让我连两袋保育料试试，看看效果,如果效果好的话,他的猪场就打算用我们的料。

第二天，我就把料给陈老板送了过去,他当即就开袋试喂,小猪抢得那叫一个欢啊,陈老板也乐了,说:“爱吃好！爱吃好！不怕你多吃,就怕你不吃啊,肯吃才能快长呀！”

一个星期过去了，再次去拜访陈老板的时候，陈老板抓着我的手边说边往圈里走,一个劲儿的夸赞,一直把我给夸昏了,没想过自己的种群早已因近亲繁殖或其它小毛病，导致其繁殖性能大大降低。而春季正是选择好种兔的最佳时机，通过淘汰老、弱、病、残的种兔，选择健康、体型好的种兔培育，为下半年更好繁育商品兔打好基础。

最后，要提高饲养人员的整体水平。要知道饲养人员不只是单纯的将饲料和饮水添加完，并打扫干净兔舍就完成工作了。作为一个负责任的饲养员，他应该根据兔子不同的阶段对饲料添加量做出准确调整,随时观察兔群采食、饮水情况和健康状况,并汇报或给出处理措施,及时对兔群防疫,为兔舍消毒。当然,这个过程是漫长的，但对降低养殖成本来说的作用却是巨大的。

总之，养殖户虽然掌控不了行情,但是通过挖掘养殖场潜力，降低养殖成本就能更好抵抗养殖风险，实现养殖利益最大化！

“榜样、教师、教练”在客户培训中的应用

□晋中希望 杨志军

“榜样、教师、教练”是东方希望价值观中很重要的一条,在日常工作和生活中发挥着重要作用,让每一位干部员工都能够得到快速成长。而在我们的营销工作中，也可以引导客户一起发挥“榜样、教师、教练”的作用。

2月18日，我和赵经理一起拜访朔州客户薛老板，在和服务站交流时，一位养殖户来要买好贩母猪浓缩料，薛老板问：“养了几头猪？”养殖户说：“只养了1头母猪刚配种，要买10公斤母猪浓缩料。”薛老板一听,马上说:“饲料包装都是40公斤的不散卖。”当养殖户准备离开时，我站起来和养殖户打招呼,并询问养殖户猪健康程度如何,给其讲解了母猪贩母猪应注意的事项,这时养殖户主动问起该阶段猪的采食量，于是我便给他详细地介绍起来:母猪贩母猪114天,95天前都应该用好贩料,按30天前每天4斤料,30—85天阶段每天用5斤,85—95天阶段每天用4斤计算,得出母猪从配种到95天阶段，每头母猪需435斤配好的饲料，按25%的浓缩料添加也要需浓缩料108斤，所以40公斤包装的好贩母猪浓缩料,他家的猪一袋还有些不够吧。同时跟养殖户说明,薛老板的饲料是刚投回来,在这个季节保质期是三个月,只要妥善保管质量是不会受影响的。养殖户立马决定购买一袋母猪浓缩料,并要了我的联系方式。

养殖户离开后,我问薛老板:“您对刚才那一袋饲料有何感想？”薛老板有些惭愧地说:“当时只意识到养殖户只养了一头猪，也用不了多少饲料，就在点得不理的，可通过一算账才知道，原来一头猪也需要那么多的饲料，你真是我的老师啊！”

通过这件事情,让我更加坚定了既要在公司内部做好“榜样、教师、教练”,更要给客户做好“榜样、教师、教练”。

扬州东方希望动物营养食品有限公司
电话:点名赵经理 邢经理 王经理
电话:0514-86780 598
潍宁东方希望动物营养食品有限公司
电话:点名赵经理 刘经理 于经理
电话:0536-8004 2222
盐城东方希望动物营养食品有限公司
电话:点名赵经理 孙经理 王经理 1066 9
电话:0515-8620 8889
杭州希望饲料厂
电话:点名王经理 开经理 贺经理
电话:0571-8817 1261
浙江金丽东方希望动物营养有限公司
电话:点名赵经理 高经理 王经理 高海龙 2 个
电话:0570-7 738 5256
宁波金宏饲料有限责任公司
电话:点名 翁宁波 李经理 左经理 王经理
电话:0574-8826 2606
湖州东方希望动物营养食品有限公司
电话:点名 赵经理 王经理 李经理 王总监
电话:0572-8403 8317
桐庐金宏饲料有限责任公司
电话:点名 赵经理 王经理 王总监 1 个
电话:0571-6 7 1 1 1