#### 综合资讯

## 李盛梁调研桐乡海宁宝马 4S 店

办公室 王纪纹

董事长李盛梁赴桐乡宝昌宝 马 4S 店、海宁宝华宝马 4S 金昌汽车具有平台、资源、体 店调研,充分肯定两家 4S 店 制和管理等方面的优势,将 在金昌汽车并购以来所取得 为新收购的 48 店注人活力、的成绩,并要求进一步转变 激发潜能,全面推动 48 店发 思想观念,树立提升发展目 展和员工成长。李盛梁强调, 标,发挥金昌汽车的整体优 两家宝马 4S 店收购后,不仅 势,深度拓展成长空间。集团 要实现平稳过渡,更重要的 办公室主任叶郁亭、金昌汽 是要实现稳步改进和提高。 车总经理章祖鸣等陪同调 通过浙农集团和金昌汽车公

交流,与 4S 店经营团队座 求,确定不同阶段的发展目谈,听取 4S 店负责人有关工 标,通过区域联动、目标引 作厂报, 详细了解并购以来 领、服务优化, 提升员工和客 的经营管理情况,对两 4S 店 户满意度,增强 4S 店在区域 在较短时间内顺利实现接收 和行业内的影响力,深度拓 平稳过渡、销售业绩快速增 展企业成长空间。

0月,浙农集团副 好开端,给予了充分肯定。

业文化的导入,转变员工思 李盛梁分别参观了两家 想观念,激发员工追求卓越 4S 店的销售展厅、维修车间、 的创业激情。他勉励两店员 办公区间,与 4S 店员工亲切 工着眼未来,高标准、严要



### 农资营销订单班 迎来 15 名新学员

经过5个多月的遴选,第二届农资营 大力支持表示感谢,并对加入农资营销订销订单班15名学员正式确定,并于10月 单班的同学表示欢迎和祝贺。李盛梨肯 25 日在杭举行了订单班座谈会暨开班仪 定了集团与经贸学院人才订单培养的台 式。浙江经贸职业技术学院党委书记劳赐 作办学模式,并以个人发展经历勉励学员 铭、副院长张红,浙农控股集团副董事长、坚定信念,发扬艰苦奋斗精神,努力学习 浙江农资集团总经理李盛梁出席开班仪式 专业知识,争取早日成为浙农集团的一 并讲话。 劳赐铭在座谈中表示, 经贸学院非 员。 堂重视与浙农集团合作开展人才订单控系 官放眼量",不忘初心,勇往直前。

会上 学院以及企业相关人员围绕订 模式探索,将一如既往地做好农资营销订 单班后期的管理和培养进行了深入探讨和 单班的教学管理工作,希望同学们"风物长 交流。最后,浙江农资还与15名学员签订

## 全省"庄稼医生"培训班 在杭举行

浙江农资 甘良

责人(专业技术人员)等共 114 人参加了 级培训项目"。

量使用新技术等,邀请浙江大学教授,浙江 能鉴定考试。浙农集团共有 48 位员工参加省供销社业务处领导、浙农集团技术专家 培训并顺利通过考核。

24-28日,2016年度浙江省农村 现场考察、交流研讨、鉴定考试,以进一步 实用人才和新型职业农民"庄稼医生"培加强全省系统农业科技服务队伍的建设和训班在杭州举行,来自各市、县的农资经省供销社庄稼医院的建设。此次培训列人 营人员、专业合作社及综合服务社相关负 "浙江省农村实用人才和新型职业农民高

培训期间,学员还赴浙农现代农业综 本次培训主要针对农资经营网络建设 合服务中心参观,观摩了园区内现代化农 及相关政策注律注抑。 智慧农资和网上库。业设施和物群网操控技术、控训结束后。全 稼医院、作物解决方案与技术营销、农药减 体学员参加了庄稼医生理论知识考试和技

## 新闻速览

访游农 11月16日,江苏中天钢铁集团总经 行。来自广西,广东、湖南、江西、四川等地专 秀科技成果、先进科技工作者、优秀企业及 理助理朱永德一行到访浙农,受到控股集团 家领导、核心合作经销商、柑橘大户80余人 先进个人,杭州新光塑料有限公司获评"十 肯定。 副董事长李盛梁、副总经理兼华都股份董事 参会。会上,原桂林市植保站站长李国刚首 二五"塑料加工业优秀企业,公司董事长陆 长林昌斌的热情接待。双方就加深和扩大双 先作了农药减量政策解读与应用技术的分 跃翔获得"十二五"塑料加工业先进个人称 认为要在巩固现有合作成果的基础上,大力 昂廿海峰则作了"柑橘节本增效栽培技术" 支持明日国贸公司扩大经营中天钢材业务 的报告。紧接着,参会人员冒雨到青山镇示 展厅,对浙农的发展历史、企业文化表示高

评"诚信示范企业"目前,浙江省商务厅、 

●中天钢铁集团总经理助理朱永德到 应用高峰论坛"在沙槽桔主产区桂林荔浦举 了"十二五"塑料加工业科技创新型企业、优 业发展和校园环境的改善、受到了济宁市经 7在钢贸领域的合作进行了深入探讨,一致 享。广西特色作物研究院栽培室主任、研究 号。

淘宝店已销售"乐惠"牌各类化肥 300 余吨。 (肥料)孙晋等出席了签字仪式。据悉.意大 谢晚宴。 (患多利 發布伟) 利 SCL 集团是世界三大硼肥生产供应商之

(本报综合报道) 日,中国塑料加工工业协会六届七次理事会 资总额达 20 余万元。近年来,济宁华都积极 厅,为来往的人们准备了崭新的雨伞,只为 ●金泰贸易在广西开展怀农特柑橘应 扩大会议、第七届会员代表大会、七届一次 用实际行动践行企业公民的社会责任与义 大家能在雨天感受到浙农金服一份默默的 用高峰论坛 11 月19 日,由浙江农资集团金 理事会在南京召开,浙农控股总经理助理、 务,用爱心回馈社会,先后多次向当地学校 关爱。秦贸易有限公司主办的"怀农特-广西柑橘 明日控股董事长韩新伟参加会议。大会表彰 捐赠教学设施设备,支持济宁高新区教育事

●明日控股参加 2016 年德国 K 展 10 上海浦东金桥的全新凯迪拉克工厂。这是 (华都最份 优扬伟) 略合作协议 10月25日,石原金牛与意大利 球化发展打下基础。在为期8天的展会上,高档连锁酒店,品尝顶级 Nappa 红酒,在上 ●惠多利电商项目取得积极进展 惠多 SCL 集团在杭州签署战略合作协议,石原金 明日控股副总经理李强携相关人员与沙特 海黄浦江边为客户准备了五星级晚宴,远眺 利农村淘宝农资店自7月底正式上线以来、 牛成为 SCL 集团在中国开展肥料业务的三 阿美,博禄化工、SABIC、美科等上游供应商 陆家嘴现代建筑群,伴着天籁之音,感受美以农化服务为切入口,主动对接村淘县域负 大国家平台(国家平台是 SCL 集团在华最高 有关领导进行了会晤,回顾前期台作情况, 食与美景的全方位饕餮盛宴。 责人和农村合伙人,在浙江,江苏多地开展 等级业务平台)之一。浙江农资集团总经理 交流塑化行业未来发展方向和趋势,重点探地推等活动17场,顺利组织第一期线上合 李盛聚,总经理助理陈志浩,石原金牛董事 讨了深化双方未来合作有关事宜,并应邀参 火人培训。通过积极努力,目前惠多利农村 长蔡永正,意大利 SCL 集团中国国家经理 加了博禄化工、SABIC、美科等举办的客户答 盛大开业暨美食节活动 10 月 27 日,"海宁

(冬) 7年 (水 (中) ) (水 诚汽车和浙江惠多利等114家企业为"浙江 新贡献奖"中荣获"最佳营销案例奖"荣誉。一"信息采集试点小区以来,积极配合济宁 娱乐,旅游购物为一体的专业皮革市场,营 省商贸流通业诚信示范企业",有效期三 石原金牛一直坚持"技术求发展、技术赢客 市政府加快推进智慧城市建设,目前小区已 业面积约 3000㎡,从皮农皮包到皮带等皮革 在浙江省商务厅指导下,省商贸业联合 户"的营销理念,对新作物、新病虫害领域进 有 1690 户业主实现了"一键式查询、一张卡 制品,种类齐全,能满足不同消费人群的需

古动,开生娱二年升展 初江自南寅流通业 开不断总结作物整体万条,通过服务各户, 诚信示范企业"创建与评选活动,先后在全 省各地评选了 313 家 "浙江省南寅流通业 诚信示范企业",为当地的同业树立了诚信 榜样。 ●新光塑料受到中塑协表彰 11 月 5-6 司还向该校捐赠了数套多媒体教育设施,捐 手,在位于滨江区的双城国际写字楼一层大

● 宁波凯迪 CT6 品牌体验日完美收官

10月,宁波凯迪组织2批客户参加了为期3 (明日按股 郭利强) 天的凯迪拉克品牌体验日,深度参观坐落于

国际皮革城盛大开业暨美食节活动"在浦江 (明日栓股 徐炳琨) 农批市场一期举行。活动以皮革和美食为主

(投资发展 蔡梦洁)

#### 直击一线

# 以客户满意为中心 汽车售后产值超十亿

元,呈现两位数的增长。今年以来, 质量更好。 全具杭褲及集团两家汽车公司的 其他 48 店,以提升客户满意度为 务响应时间量化,规定客户进场 3

浙江农资 胡大为走进集团在杭的宝马维修服 队,紧锣密鼓地开展设备清查、制 到服务。□ 一金昌杭德售后车间,呈 度梳理、流程优化、人员培训等工 "客户需要细致的服务,更需 为中心——查目的股盲归于问,至 及呱葉、心性化心、八只看切中式, 如在眼前的是一派火热的工作场 作,使新店的销售,售后工作快速 要高效便捷的服务。"金昌汽车售 景,机修技师正在底盘下细致地排 提升。如绍兴宝晨的月维修台次从 后总监凌育林告诉我们。为了提高

本版编辑 / 全莉燕

中心,优化售后服务流程、挖掘售 分钟之内服务人员必须上前进行 务团队,用时大大缩短。 后边际业务、提高售后技术水平,接待;为把车辆返修率控制在1%以 细致高效的服务也 兴宝晨、宁波宝昌、桐乡宝昌,嘉兴 可以用"细致人微"来形容,在展厅 年东南区售后排名B组第一… 宝华 会诚汽车收购了台州宝诚、临 准备急救包、指甲钳包、充电器等。

查着故障,钣金技师正专注地修复 原来的不足干台到目前每月稳定 技师工作效率,金昌汽车要求技师着车身的凹陷,喷漆技师正在仔细 在干台以上,台州宝诚9,10月份 维修每项服务开始和结束时都要 检查漆面的光洁度……人人脸上 维修产值均实现了两位数的增长。 打卡,以清楚了解个流程所用时一丝不苟,整个车间忙而有序,一 售后业务的增长,除了新收购 间,并以此对按师进行绩效考核。 个柱子上的两句标语颇有禅意:把 店的贡献之外,最根本的还是金昌 为了提高快速钣喷流水线工效,金 简单做到极致就是不简单,把平凡。和金诚两家汽车公司以客户满意。 昌下属各 4S 店还对烤漆房实行 做到版数就是不平凡。据了解,在 为中心、从每个 45 店售后的服务 约化管理,大大提高了榜漆房的 过去的 10 月份,金昌杭德日均进 入手,发挥每个店最大的潜能,使 用率,也缩短了钣喷整体服务时 760 台次,1-10 月累计进场 1.4 每个 4S 店的售后服务流程比厂家 间。金诚汽车下属宝马店对一些服 万多台次,实现售后产值8200多万 规定得更细,工作效率更高,服务 务环节进行科学设计,如对预约快 修通道服务流程进行优化,为每 页量更好。 金昌汽车下属浙江金湖将服 位客户的爱车配备专用工位、一对 条响应时间量化,规定客户进场 3 一的快修服务顾问,专业的技师服

店讲座。 金昌汽车还开展了围绕客 凯油售后客户经理竺美琴参加凯油 打铁还需自身硬,售后服务的 户满意、团队管理、经营业绩三个 拉克全国客户经理大赛获得凯迪—

#### 创业人物

## 陆跃翔:用奋斗演绎精彩人生

明日控股 郭利强

陆跃翔,1958年底出生于浙江海宁的一个农户家庭,早期曾从事过多种职业,1996年应邀加盟浙农集团 并负责农膜销售业务,现任浙江明日控股集团股份有限 公司(简称明目控股)总经理,同时担任中国塑料加工] 业协会农膜专委会副理事长,曾获"十二五"塑料加工业 先进个人荣誉称号。

在浙农集团工作的二十个春秋,是陆跃翔职业生涯 中最重要的部分 他以创业者的激情 不断自我超越 追 逐梦想,演绎了精彩的人生,为浙农事业持续快速发展贡 献了自己的力量。

#### 从小县城走讲大都市

1976年,18的陆跃翔便开始了自己的工作生涯,先 后从事过木匠、老师、仓管员、业务员等职业。1982年,陆 跃翔进入海盐县农资公司担任农膜业务员, 工作兢兢业 业、成绩突出,在当地农资业界小有名气。1996年底,为 了更好地发展农ټ业务, 浙农以"人才引进"的方式招录

从小县城走进大都市,陆跃翔有过一丝彷徨,更多的 是兴奋与激情。时年39周岁的他,毅然接受了这份远离 自己熟悉环境的工作,走上了一个全新的舞台。1997年,元水平,利润总额超过了1000万元,走上了发展正轨。 省农资公司以陆跃翔为主推进成立了嘉兴公司,随后陆 续成立上海、金华、河南公司,以经营农膜为主。2001年, 世界经济出现了严重动荡,原油、农膜、塑料原料等商品 价格普遍下跌、给公司经营带来了巨大压力。面对困难环 境、陆班翔坚定信心,迎难而上,紧抓农膜购销工作,在其 2015年,明日塑化业务量突破 200 万吨,年均增长超 他塑化考核单位微利甚至亏损的情况下,全年嘉兴公司 农膜业务取得了164万元的综合效益,有力推动了公司

90年代末,而对我国农膜业务逐步走向市场化的排 战,陆跃翔与公司其他领导开始思考企业长远发展问题, 创新性地提出了从传统的农膜行业逐步向上游塑料原料 分销行业延伸的思路。经过几年努力,公司取得了上海石 化、齐鲁石化等国内大石化企业塑料原料分销资格,并成 为他们的紧密合作伙伴。

外公司全年实现塑化商品业务量 4.2 万吨,占公司塑化 业务销量的四分之一, 农膜业务量也从 1 万吨发展到了

股了杭州新光塑料有限公司,介入塑化加工工业。此后不 息化项目建设,目前公司 久,陆跃翔一肩挑起新光公司董事长兼总经理的重任。作 商品 直销率在80%以上。 为一个具有 40 年历史的国有老厂、工业企业,新光公司 有近 300 名员工,长期形成了较为分散的股权结构和混 乱的管理机制,业务发展面临诸多挑战。如何进一步整合好股权关系、加强管理、化解矛盾,成为陆跃翔面临的棘 手问题。当时,陆跃翔坚持以新光发展为第一要务,推进 一系列改革调整工作。他首先抓好员工的思想工作,为 改革发展铺平道路。随后,排除重重阻力,调整新光公司 各级经营班子,推进二次股权收购,使明日对公司的持股



强化经济目标责任制考核,推行管理责任制,大力提升新 光工业经营管理水平。

十多年的风雨磨砺,是新光破茧重生的阶段。2015 年,新光公司工业产值从兼并前不到1亿元增长到4亿

2014年,陆跃翔任明日控股总经理职务,肩负起了更 重的担子。新时代承载着新使命,"明目"这艘浙农舰队里 的大船, 正乘风破浪, 努力朝着"提供信息、金融、物流、技 30%;实现汇总利润总额9000多万元,增长近40%。预计 今年塑化业务量将超过270万吨。

两鬓渐白, 不坠青云之志。面对急剧扩张的上游资 源,陆跃翔马不停蹄,转战全国大江南北争取资源,出差 的时间和频次成倍增加。由于工作强度高,疾病时来侵 袭,多次住进医院休养。有付出,才有收获,公司进一步巩 固了中石化 AAA 级紧密合作关系,与中煤能源、陕西北 元等单位建立起了紧密合作伙伴关系,年业务量超10万 吨:新取得三江化工、宁夏宝丰、中国神华、蒲城能源、川 从无到有,从小到大,2003年,陆跃翔负责的四家驻 东神达等单位塑化资源的经销权;同时继续大力支持绍 兴三圆、埃克森美孚化丁、沙特阿美等核心业务的发展。 这也为明日事业长远发展奠定了坚实的基础。

2014 年来,在陆跃翔的支持下,公司又推进设立了广东、天津公司,形成了以华东、华南、华北、西南地区为核 息化项目建设,目前公司全国下游客户超过了10000家,

> 所用且拥牟住 80%以上。 怀着一颗感恩的心,陆跃翔坚持以员工为核心,致力于营造团结、和谐、开放、创新的明日大家庭。他经常奔赴 下属业务单位调研,倾听员工心声,解决存在的问题和困 难, 加快培训休系建设 加快吊工成长; 积极配合搭建各 权激励基金、事业部收入平衡基金、逐年增加员工薪酬收入。 "生命的意义在于付出",陆跃翔正践行着巴金的这

## 悦读

《围城》这本书是少不更事的年纪看的,那时候没有更多的想法,只是因故事而看故事。近来,又开始翻起这 本书,却有了更多的感触。

"城外的人想进来,城里的人想出去。"这句话是在 读《围城》之前就已经知晓的。只不过有点诧异,因为在 我是印象中,婚姻总是神圣的,既然决定携手"进城",就 应该是相濡以沫的一辈子。对于"七年之痒"的说法,我一直认为是双方当初没有谨慎选择的一套说辞而已。如 果是真心喜欢,又何来的"出城"之说,如果是真心喜欢,

又何来的"七年之痒"。 对于唐晓芙的恋爱观,在某些层面我是很认可的。 在当时的社会背景下,不攀高俯首,洁身自爱如斯的能有几人?寥寥无几罢。

爱情本不应该是屈就的。而当下这个时代,很多时 候,婚姻却越来越像是速食品。越来越多的少男少女是 一种权衡利弊的方式选择他们所谓的爱情。面包固然 重要,而只有面包的爱情我想也是食之无味的吧。

当然,婚姻只是围城的一部分缩影而已,以婚姻来 贯穿《雨城》也不是钱钟书的原意,那总是太限定这本书 的格局了。"围城"这种困境是贯穿于人生各个层次与阶 段的,想到文中方遮断的那句话:"我近来对人生万事,都 有这个感想。"正是如此,"围城"作为一种象征是渗透到

我们总是在觊觎别人的人生。我们把自己围在一 个怪圈里,我们渴望不停地追求,但面对随之而来的成果我们却仍不满足,我们总是在看着别人的幸福,总是 认为别人的生活于自己相比丰富太多,总是想方设法 仿效别人甚至想闯入别人的生活中。然而,这其间夹杂 着太多的希望与失望,交织着太多的欢乐与痛苦,我们 渴望活成别人的影子,殊不知我们也是别人眼中所羡

"围城"是一个怪城、生活在里面的人仿佛都不幸 福,在他们眼里,美丽的景色永远在"那边",幸福的人永 沅是"别人"。 他们看不到自己的精彩 终于 越来越多的 困惑和愁苦压抑着他们, 击打着他们内心最柔软的部 分。围城里的人羡慕别人的生活、职业、人生,可当一切如愿以偿,这些人就真正幸福了吗?全文最后一句话:这 个时间落伍的计时机无意中包涵对人生的讽刺和感伤, 深于一切语言、一切啼笑,

我想,人们永远逃不出的 围城的束缚,如果你只是 -味地想冲出围城, 更多 的只是失去了生命的价值。

成的世界 每个人都有白 己的城,复杂程度难以名 状也无从考量,但真正有 价值的就是你如何追求本 真,在这一座城里,活出自 我,在纷扰的尘世间活成 -股清流。

(投資发展 丁姣)

