

济宁金色兰庭·香堤开盘3小时劲销1.5亿

□通讯员 龚群涛

11月9日,济宁华都金色兰庭·香堤17#楼盛大开盘,开盘3小时成交150套,劲销1.5亿元,去化率近九成。香堤置业成了济宁市争相讨论的焦点。

开盘当天,等候区早早坐满了几百位购房客户。这些客户或全家一起拿着户型图讨论,或向工作人员询问认购流程,或跟邻座交流开盘房源信息,焦急等待着开盘时刻的到来。

上午9时开盘后,纷涌入场的客户从选房、签约到付款几乎一气呵成。短短几分钟内,选房区便接

连传出“恭喜认购成功”的喜讯。

抢到心仪房源的业主们笑容洋溢,难掩内心喜悦与激动。成功购房的陈小姐庆幸地表示:“幸好我来得早!选房刚开始,我之前看好的几套房子就被抢购了,不敢再犹豫,赶紧定下一套面积、户型、楼层都满意的,差点儿没抢到!”

2019年,济宁华都金色兰庭·香堤三次开盘、三次热销,背后蕴含着业主对香堤项目高端建筑品质、优美居住环境、丰富生活配套的向往,而华都也一直用精工品质感谢和回馈着广大客户对华都品牌的信赖与支持。

包中海考察韩国LG化学

□明日控股 李浩

11月11-15日,应LG化学公司邀请,浙农控股集团总经理包中海、副总经理兼明日控股董事长韩新伟一行赴韩国考察LG化学公司,受到LG化学的热情接待,双方举行多场会晤,回顾合作成果,分享市场形势,探讨了加强合作的方式,共同期待全面战略合作关系为彼此带来的红利。

包中海感谢LG化学的诚挚邀请和近5年来对浙农控股及明日控股的大力支持。他表示,企业高层互访能够增进彼此的了解和互信,更好地加深合作。希望未来双方能够密切交流,拓宽产品领域,扩大合作区域,加大合作力度,实现互惠共赢,共同创造更加美好的未来。

韩新伟向LG化学相关负责人介绍了中国宏观经济、市场形势,并详细阐述了明日控股数字化、金融化、国际化的战略规划,获得对方的高度认可和赞扬。

图片新闻



通讯员 万良辉

11月6日,控股集团党委副书记、浙农股份总经理林昌斌受邀参加中国国际进口博览会暨中国化工联合专场签约仪式。图为林昌斌(左)与先正达(中国)投资有限公司中国植保联席总裁丁松(右)作为双方授权代表签署合作备忘录。

速览

浙农健儿 在省社羽毛球赛上获佳绩

11月16日,在由省供销社总工会委举办的2019浙江省供销社本级职工羽毛球比赛中,浙农运动员获得了团体第二名的好成绩,其中浙农股份邓云瀚获得男单第一名。省社直属机关党委专职副书记、工会工作委员会主任朱如仙等出席活动。来自省社、兴合集团及其成员企业的13支参赛队伍共计100余名干部职工参加了本次比赛。(党群工作部 樊孙漪)

上城区领导到访明日控股

11月7日,上城区委常委、南星街道党工委书记宣寅,街道副书记、主任杨凯一行到明日控股考察,并与明日控股董事长韩新伟座谈交流。宣寅表示,南星街道相关部门会以“店小二”的定位,努力为企业做好服务工作,协调解决明日控股在数字化建设、人才引进等方面面临的实际问题。(明日控股 郭利强)

聚焦工厂:安全小组走进新光道尔

11月12-13日,公司安全领导小组前往新光塑料厂、安徽道尔化肥厂等开展2019年度工厂安全管理调研活动,进一步强化集团下属生产型企业的安全生产管理,提升工厂全员的安全素质、责任意识和防范意识。安全领导小组副组长叶郁亭、姜俊,浙农控股、浙农股份安全管理部门负责人和5家工厂企业主要负责人参加调研。本次调研活动对提高工厂型企业的安全责任意识、优化安全管理体系、完善安全管理手段具有重要意义。(行政基建部 倪亚运)

浙大教授郭红东到浙农讲解现代农业

11月15日,浙江大学中国农村发展研究院副院长、农村电商研究中心主任、省政府农村综合改革专家组成员郭红东教授应邀参加了浙农控股集团第一党支部的主题党日活动,为党员们讲授“现代农业产业发展”主题党课。他建议浙农集团准确把握“三农”工作的新形势,紧扣农业供给侧结构性改革主线和供销社综合改革目标,在充分发挥原有资源和网络基础上,以五大平台建设为契机,以农业产业为导向,转变服务理念、创新服务方式,重塑服务体系、提高服务能力,以实际行动为农业农村现代化作出新贡献。(办公室 陈叶霖)

如何用好内险 专业人士来支招

11月13日,控股集团财务会计部在浙江农资大厦三楼会议室举办内险业务专题培训,邀请中国出口信用保险公司浙江分公司业务经理李金松为已参保或拟参保内险的子公司相关人员讲解内险的适保范围、保险责任、除外责任、投保流程等内险业务相关内容,进一步提高了各子公司在内险业务操作过程中的合规意识,加深了相关人员对内险这项“工具”的认识和理解,为集团业务风险管控能力的提高打下了坚实基础。(财务会计部 高园彬)

临海蜜橘节上展现浙农形象

11月15日,2019中国·临海无核蜜橘节开幕式暨浙江柑橘新品种新技术发布会在临海市涌泉镇隆重举行,浙农集团股份有限公司作为本次参展的重要农资展商,集中展示了“撒可富”、“恩泰克”等配方精准、养分丰富、利用率高的绿色环保生态高效产品,进一步宣传了浙农集团在践行绿色农资、助推我省乃至我国柑橘产业绿色健康发展的努力和成效。(通讯员 甘良)

惠多利获评云图控股“2019年度金牌客户”

11月4-5日,惠多利参加了青岛云图控股

2020核心经销商峰会并荣获云图控股“2019年度金牌客户”和“2019年最佳战略品类”两个奖项。衢州惠多利、宁波惠多利、台州惠多利获评“2019年度银牌客户”。(惠多利 阮李娟)

爱普科技助力黄岩西瓜病虫害防治及栽培

11月5日,爱普科技参加了黄岩第十四届西瓜病虫害防治及栽培技术培训会。爱普公司在会上宣布将继续与黄岩供销社农资一起站在一线,为广大瓜农提供更加优质的产品和服务。浙农爱普还奖励了5位“诺普丰”优质服务商和8位“诺普丰”忠实用户,以感谢他们与爱普科技一路同行。(浙农爱普 李光庆)

金泰与爱普联合产品技术交流会

近期,温州金惠利联合爱普科技在苍南县举办产品技术交流会,向与会零售商讲解了苍南县番茄种植情况、番茄种植过程的常见问题及相应的处理方法,并分享了用药用肥心得。爱普科技相关负责人则介绍了新产品优势,产品获得了在场零售商伙伴及厂家人员的广泛认可。(浙农金泰 章合凯)

海宁新奥员工摘得“奥迪之星”两项大奖

10月29日,一汽-大众奥迪品牌销售服务领域的最高竞赛——“奥迪之星”总决赛在海南举行,来自金昌汽车下属海宁新奥的财务总监高哲、销售经理许群洪在比赛中脱颖而出,分获优胜财务总监奖和优胜销售经理奖。(金昌汽车 周悦 贝梦蝶)

BMW售后专家到金昌宝湖传经送宝

11月7日,BMW中国售后服务总监 Mr.Mario Moser、BMW中国南区售后总监 Mr.Coo-kee Fan一行到访浙江金昌宝湖MINI4S店,并与浙农股份总经理助理、浙江金昌汽车集团总经理章旭鸣等进行交流。BMW专家团队先后参观了浙江金昌宝湖MINI全新的展厅和全国首家MINI博物馆,并深入车间视察MINI的售后服务工作,对宝湖MINI取得的成绩表示赞许,并对宝湖MINI的售后业务提出了建设性的意见。(金昌汽车 马高剑 裴瑜璐)

金诚上通王文统获上汽MAXUS大骛亚军

11月18日,上汽MAXUS销售精英大赛华东一区决赛在浙江金诚上通销售展厅正式开赛,吸引32家经销商参加。在决赛中,选手两两对决,进行抗拒应对处理、产品精准推介等项目比拼。最终,浙江金诚上通销售精英王文统荣获本次比赛亚军。(金诚汽车 尹海燕)

龙山庄园·临湖台样板示范区开放

11月2-3日,安吉华都龙山庄园·临湖台样板示范区盛装开放,吸引200余组客户参观。安吉华都在活动现场准备了精彩的乐队表演和精致的茶歇点心,让到访宾客们感受了一场视觉、听觉与味觉的华美盛宴。开放当天,华悦物业在岗亭专门增设了女礼宾,以良好的形象和仪态彰显公司品牌风范和临湖台高端别墅气质。(华都股份 方心怡 刘贤伟)

全球风情美食狂欢节亮相松州广场

11月15-19日,2019年全球风情美食狂欢节在松阳松州广场盛大举办,前来品尝美食的群众有来自松阳本地的居民,也有从其他地方特意赶过来的游客,活动现场热闹非凡。现场还设有抽奖、节目表演等活动。本次活动不仅为松阳人民带来了一场节日狂欢,更吸引了不少外地游客前来,成功提高了美林·松州广场的品牌知名度,巩固了良好社会形象。(浙农实业 哈皓文 孙春玉)

“红色半平米”展市场党建新形象 ——龙游建材城抓党建促发展成果初显

□浙农实业 阮天海

“希望龙游建材城把党建工作作为自身事业来抓,不断让党的组织和政治优势转化为市场发展优势,实现党的建设与市场发展的共赢格局。”日前,衢州市委组织部部务委员、市委两新工委专职副书记陈峰到浙农实业下属龙游国际建材家居城考察调研“红色半平米”市场党建工作法。在听取了浙农实业党支部负责人和商户党员代表的汇报后,陈书记提出了以上期望。

“红色半平米”是龙游建材城一项以党建为引领、以市场商户为参与主体的爱心捐献活动,参与的商户每售出一件活动商品,就从利润中抽出一小块捐入乐捐箱,大家共同参与、彼此监督,积少成多、聚沙成塔。据了解,该活动自开展以来,龙游建材城于3月份和7月份相继被推荐为衢州市“两新党建”示范点和浙江省市场监管管理系统“两新党建”示范点,“红色半平米”更是吸引了金华市、舟山市定海区、遂昌县、开化县、江山市、常山县、浦江县等地的市场党组织前来考察学习。“两新党建”为龙游建材城贴上了“红色市场”的全新标签。

抓住契机 市场党建寻求新突破

市场党建不同于机关党建或国有经济组织党建,市场党建中党员的基本素养、年龄阅历、隶属关系不尽相同,较难统一思想并形成凝聚力与战斗力。龙游建材城现有商户约147家,党员12名,在党建工作上得到了浙农实业党支部和当地龙游城东市场党支部的共同指导。一直以来,两个支部都十分重视市场党建工作,将抓党建与兴市场相融合,通过党员的模范带头作用,强化“看齐意识”,提升市场商户的凝聚力与向心力,加强彼此交流,共谋兴市强企。2018年

初,龙游建材城在两个支部的指导下,于市场办公楼四楼打造了面积约330平方米的公共党员活动室,活动室成立以来已经成为名副其实的党员学习教育活动阵地。此外,市场还开展了党员身份亮相行动,只要是党员经营者都会在市场人口处亮出代表自己党员身份的“名牌”。

但是,浙农实业党支部和城东市场党支部发现仅有良好的党员活动场尚不足以充分发动党员群众,还需要寓教于行的各种活动为抓手来提升党员活力,有活动才有活力,有活动才有凝聚力,有活动才有影响力。2018年12月份,知悉中共衢州市委在全市范围甄选“两新党建”示范点,在浙农实业党支部和龙游城东市场党支部的共同推动下,建材城组织相关人员到诸暨林艺小镇、柯桥轻纺城等市场考察取经。回来后,建材城党组织接连召开市场经营户和党员动员大会,统一思想、充分动员、提高认识、集思广益,在短短的一个多月时间里便打造出了龙游国际建材家居城“红色半平米”市场党建工作法。活动伊始,在商户党员的模范带头下,即吸引了40余名商户踊跃参加。3月28日,衢州市“两新党建”工作推进会60多名参会领导参观考察了“红色半平米”市场党建工作,对该项活动给予了充分肯定。截至10月底,“红色半平米”爱心捐款数额已达数千元。

支部共建 推动市场党建上新台阶

“红色半平米”活动开展以来,龙游建材城在浙农实业党支部和龙游城东市场党支部的指导和推动下,发动党员做了不少实事。今年年初,龙游建材城组织党员和入党积极分子走访慰问周边小区的孤寡老人和因病致困的群众,给他们送去了慰问金和慰问品。龙游城东市场党支部书记刘军牵头,每到一处都与困难户促



慰问周边孤寡老人并为他们赠送慰问金和慰问品

膝长谈,详细了解他们基本生活情况、家人健康状况、生活中存在的困难,鼓励他们振奋精神,勇敢面对生活困难,依靠自己的双手创造更加美好的生活。这既是爱心捐款的实际应用,也是对“红色半平米”活动内涵的进一步升华。亲身参与慰问的龙游美园环境建设有限公司总经理劳惠峰谈到,自从建材城推行“红色半平米”以来,大家更有凝聚力了,彼此也会对照对照,是否真正达到了一名党员的标准。同时,在党员带头下,市场经营户诚信经营意识进一步提升。龙游建材城有关负责人也感受到了一个显著的变化,市场自2017年底开始有计划抓好党建工作以来,客户投诉量从2017年的9起逐年下降至2019年的1起,市场的口碑形象得到显著提升。

8月31日,浙农实业党支部与龙游城东市场党支部签署了支部共建协议。双方约定,后续仍将秉承“优势互补、协同进步”的原则,聚焦兴市旺市,将“红色半平米”的共建经验固化为长效工作机制,推动市场党建工作不断走深走实。

除龙游外,目前浙农实业在浦江、建德均建有市场。浙农实业党支部书记戴红联表示,支部将紧密结合公司专业市场建设运营主业,在做好“红色半平米”经验总结基础上,加快探索形成可复制、可推广的市场党建工作模式,充分激发各个市场党组织的号召力、战斗力和凝聚力,与全体商户党员共同践行兴商旺市的初心和使命,真正做到党的建设与市场运营有机融合、互促互进。

从0到1:海盐湖畔首府项目的分销之“道”

□办公室 徐玥琪

11月25日,海盐湖畔首府项目交房工作正在紧张有序地进行。此前,这个堪称浙农项目开发史上首个渠道分销的房产项目已交出了一张漂亮的成绩单:项目累计认购房源648套,完成可销售住宅面积的94.41%,项目累计回笼资金4.9亿元。从成立之初人才缺乏、四处碰壁的困境中杀出重围,又经历了渠道不畅、销售低迷等一系列不利局面,海盐项目团队为这张成绩单付出了常人难以想象的艰辛。

新模式中的不断试错

2017年6月,嘉兴土地市场火爆,土地争夺的战火已从市区燃至郊县,一块位于海盐县于城镇西的土地吸引了碧桂园、秦山房产等知名房企参与争夺。最终,浙农实业成功拿下该地块,并投资设立了海盐华瑞置业有限公司负责该项目的开发建设。

于城镇地处长三角区域五大城市的地理中心,交通便利,环境优美。因此,该项目的目标客户群体多为“新上海人”及投资者,适合采取异地分销模式进行推广。作为开发方,海盐项目团队不仅要全盘统筹工程及营销工作,也尝试积极地参与到渠道分销的模

式探索中。在没有经验可循的情况下,他们只能在模式探索的过程中不断用行动试错纠错、总结经验教训,摸着石头过河。

嘉兴当地某家企业自2017年12月开盘后一直负责项目的营销工作。今年春节后,受行业大环境影响及销售代理公司渠道因素制约,项目销售情况持续低迷,楼盘量和上客量均无起色,后续去化较为乏力。为了解决这一问题,海盐团队积极摸排市场情况,引入联合代理模式,经过多方比较遴选出一家新的销售代理公司。该公司进场后,项目团队通过引进渠道人员、加强销售培训、跟踪渠道拓展情况、加大考核力度等措施,有奖有罚,积极参与营销过程,充分利用了所有可用资源。功夫不负有心人,在各方努力下,项目楼盘量、上客量、成交量均有显著提升,销售业绩取得了较好成绩。

销售业绩提高了,也要找准“风险点”,把“好”“防控关”。在紧抓销售的同时,海盐项目团队严格执行海盐相关政府部门的各项要求,加强对销售顾问的说辞培训,及时规范营销动作、规避法律风险,走出了一条“破局”之道。

身怀多技的团队成员

海盐项目成立之初,浙农实业委派了一



项目鸟瞰

支仅有6人的小团队到海盐“打头阵”,进行前期准备工作。据项目负责人魏华回忆,这支“先行部队”刚到海盐的头一个月,团队成员们一边找办公住宿的地方,一边装修售楼处,大家在镇上的宾馆租了一个房间落脚,白天跑办事窗口办理流程手续,晚上回到宾馆,就在宾馆房间配备的方桌上开头脑风暴会,总结一天成果、讨论解决办法、分配下一步任务。就这样,在这张小桌子上,这支小团队咬牙完成了项目前期的准备工作,为“三个月开工、六个月预售”目标的实现打下坚实基础。

管理人才不足是海盐项目一直以来都面临的难题。项目地处海盐乡镇,位置偏僻,条件艰苦,人才难以引进。但也正是在这样的环境下,项目团队的成员们都练就了“十八般武艺”,一岗多职、一专多能,“90后”的汤磊原本是一名驾驶员,项目公司成立之初条件艰苦,汤磊自告奋勇地担任起了“食堂大厨”的职务,掌勺为大家做饭。后来,他甚至通过自学,从一个不会用Word的“电脑小白”,修炼成为能熟练制作PPT汇报工作的“老司机”,他也完成了从驾驶员,“大厨”到行政主管、后期人员的角色转换。

除了汤磊,项目里很多成员都是一职多能。我们团队的学习氛围也十分浓厚,大家都非常努力。”说起这个拼搏的团队,海盐项目总经理严顺建感慨满满,“只有员工培养好了,团队凝聚力得到增强,才能把项目做好做强。”为了培养一支高效精干的团队,项目公司也积极开展培训活动,邀请公司员工担任内训师并设立“内训师奖”,帮助员工提高职业素养,提升业务技能水平。

在所有成员精诚合作、攻坚克难的努力下,海盐项目公司不仅销售局面生龙活虎,各项交房工作也正在紧张有序地进行着。“现在我们的工作就是打好交房这一场硬仗,确保交付工作顺利完成。”严顺建说,“当然这也不是尾声,下一步我们还会寻找新项目拓展,海盐项目公司依然任重而道远。”

(上接1版)

百佳农资获奖名单

- 江苏惠多利农资连锁有限公司
- 济南石原金牛化工有限公司
- 湖南省惠多利农资有限公司
- 四川誉海融汇贸易有限公司
- 台州浙农惠多利农资有限公司
- 衢州市惠多利农资连锁有限公司
- 浙江爱普农业科技发展有限公司
- 惠多利农资有限公司
- 温州市惠多利农资有限公司
- 浙江农资集团浙江惠多利销售有限公司
- 浙江农资集团临安惠多利有限公司
- 湖州市惠多利农资连锁有限公司
- 嘉兴市金惠利农业科技服务有限公司
- 宁波金惠利农业科技服务有限公司
- 温州金惠利农业生产资料有限公司
- 浙江浙农金泰生物科技有限公司
- 浙江石原金牛化工有限公司
- 浙江中农在线电子商务有限公司
- 福建惠多利农资有限公司
- 陕西惠多利农资连锁有限公司
- 安徽惠多利农资有限公司
- 安徽惠多利农业科技服务有限公司
- 江西惠多利农资有限公司
- 江西金惠利农资有限公司
- 辽宁惠多利农资有限公司