

渔山生产基地赢得 2017 开门红

本报讯（渔山基地 潘璐娇）2月初，富阳杭加迎来国内市场开门红，并且凭借过硬的产品质量、突出的品牌效应及完善的营销服务体系正式加入普洛斯供应商名录，成功获得参与普洛斯每年近 300 万平方米的物流仓库建设的资格。与此同时，也与新天地、新清成再生资源签订大批量 ALC 板材订单，在珠海万科来渔山生产基地考察的第三天，即下单 2000 立方 ALC 板材，且将连续下单不低于 20000 方的板材，截至 2 月中旬，渔山生产基地的板材订单量便已超过 2016 年全年的销售量，可谓是开年红。

蒸压加气混凝土制品适应节能减排、低碳环保的经济发展趋势，面对大批量的板材订单及利好消息。董事长俞斌荣、总经理熊海东特意召集部分员工，向大家分享了多项喜人成果，就 2017 年的大好局势进行了相应部署，并分别作了推心置腹的讲话，接地气的话语令在场的员工纷纷激起奋战精神，迅速进入工作状态。在形势严峻的 2017 年，富阳杭加将质量信条真正践行到研发、生产、管理、营销、服务等

各个环节，切实做到对用户负责，不断取得市场新突破，在整个行业未复苏的情况下，实现逆势上扬。年初的良好开局为富阳杭加全年销售额的持续突破奠定了基础，富阳杭加将紧抓建材行业有利政策先机，在杭加 ALC 板材成功出口澳大利亚后，将多渠道彻底打开国内市场。

据悉，渔山生产基地新成立的泽通模具公司也迅速打开正常运营模式，获得新天地楼板的钢结构项目，在各板块遍地开花的良好局势下，渔山生产基地已迅速掀起真抓实干的热潮，抓环境、抓项目、抓落实，撸起袖子加油干，加快推进渔山生产基地跨越式发展。

2017 年 2 月 10 日，国家发展改革委、工业和信息化部印发《新型墙材推广应用行动方案》的通知，指出要发展绿色新型墙材，提升墙材行业绿色发展、循环发展、低碳发展水平，促进建材行业转型升级，到 2020 年，新型墙材产量在墙材总量中占比达 80%，其中装配式墙板部品占比达 20%；新建建筑中新型墙材应用比例达 90%。富阳杭加将在新型建材迅速崛起的海洋乘风破浪，扬帆远航。

2017 从心出发荣耀富春——富春山居度假村首届年会温暖闭幕



本报讯（富春山居 叶燕朋）2017 年 2 月 10 日，富春控股集团旗下杭州富春山居度假村组织了自开业以来的第一届公司年会，地点设在富春控股旗下的富阳东方茂开元名都大酒店富春厅。本次年会除了富春山居度假村的所有领导出席外，还特别邀请了富春控股集团董事长张国标先生、富春控股副总裁崔俊女士、富春控股集团张小泉机构总经理张新夏女士和富春控股集团董事长助理詹关平先生出席，共襄盛举。

富春山居度假村总经理史墨威先生为大家汇报了 2017 年 1 月的业绩情况，并向大家传达 2017 年的工作目标。自 2016 年 11 月加入富春控股集团大家庭正好过去了 3 个月，富春山居度假村在有条不紊的革新中迎来了春节小长假的实战。运营团队实行春节活动丰富创新、住房餐饮 SPA 套餐联合促销等等一系列举措后，1 月份销售业绩总体同比去年春节上涨 13%，在高端酒店厮杀的战场上突围而出，取得胜利果实。这个喜讯无疑是富春山居所有工作人员最好的新年礼物。有了成绩不能放松，2017 年，我们要做的就是时刻跟紧张董的步伐，不断地围绕创新业绩的目标，发挥自己的实力与创造力，宏图大展的同时，也让酒店的业绩蒸蒸日上！

作为富春山居新的领航人与风向标，张国标董

事长也应邀致辞。他用非常接地气的讲话，拉近与员工的距离，更让大家感受到了他想做好富春山居品牌的用心。我要感谢创造富春山居原来的业主，用心经营这家酒店，我不希望富春山居这个品牌到我手里就变了味儿。我们要做的不是让它商业化、低俗化，而是让它在保持“雅”的同时还与人产生共鸣。我们要让富春山居感动更多人，让更多的人认识它，爱上它。

这场年会是富春员工们的互动交流盛会，更是一场才艺展示盛会。如果不是这样一个舞台，你无法知道在平凡岗位上的他们是如此多才多艺！

《青花瓷》伴奏响起，撑着油纸伞的高尔夫部姑娘们，在舞台中央婀娜起舞；这个《水墨青花》的组合就仿佛富春山居自己的味道，人在画中游。此节目也获得了当晚评委的最高分。另外，应景的《采茶舞》细说的是江南茶园清明前后采茶忙的热闹喜悦，酒店马上就要迎来 4 月的采茶季；《高山公主遇到广场姐姐》，台湾经典的高山歌，和最炫民族风的两种不同画风竟然在员工们的巧妙衔接下带出了融合成一体感觉；《潮流教主》更是让我们发现姑娘们惊人的爆发力，热辣的舞蹈，妩媚精彩，更青春逼人！

表彰大会由管理团队根据各部门及各员工在过去一年的表现进行评估，在年会上邀请现场领导们现场颁发富春山居优秀员工、优秀团队、优秀管理和富春新秀四个大奖。这不仅是对个人的表彰鼓励，更是对运营部门的认可和动力。

最后，领导们带领全场一起大合唱《相亲相爱一家人》：“因为我们是一家人，有缘才能同享，有难必然同当，用相知相守换地久天长……”年会在温馨的大合唱中结束，歌声传达的就是富春山居人的精神：一家人，风雨同舟，齐心协力。2017 我们从心出发，荣耀富春我们共同创造！

图片新闻



本报讯（集团本级 肖婷）2 月 14 日上午，浙江省副省长朱从玖、富阳区委书记朱党其等一行领导莅临富春山居度假村进行视察，并听取张国标董事长汇报富春山居整体建设思路。



本报讯（集团机关 王海洋）近期，富春控股集团张国标董事长陪同台湾中医药大学赵坤山校长、台湾天晟医疗张育美董事长等贵宾，共同考察浙江省中医药大学，持续推进富春控股与浙江中医药大学最新的合作项目。自 2016 年底启动大健康事业板块以来，富春控股积极构建产业版图，未来将打造出杭州首席集养生、居住、旅游、文创、康复、运动、教育等于一体的山水小镇。

本报讯（网赢供应链 章雯）近日，普洛斯集团 CEO 梅志明一行莅临参观如意仓，富春控股集团董事长张国标、富春控股集团副总裁、网赢供应链有限公司总经理吴军旗热情接待，双方亲切交谈，探讨如意仓的全渠道仓配运营服务模式，并就现代物流产业发展及开展合作进行深入交流。



本报讯（网赢供应链 章雯）近日，欧洲首屈一指的全球银行、获标准普尔评为全球四大银行之一法国巴黎银行 BNPP 房地产部董事一行莅临考察如意仓，富春控股集团副总裁、网赢供应链有限公司总经理吴军旗向 BNPP 一行到访表示衷心的欢迎，并陪同参观了主营电商全渠道物流的“如意仓”、专注大宗商品物流运营的“崇贤港”及中国首个电商全产业链服务平台“运通网城”。BNPP 一行对如意仓在助推物流业转型升级，超前探索全渠道仓配运营服务和形成的全国仓网规模表示赞叹。



能定，，：新息个才念。言，四慢沮身头让冲肢再在尽。养还有累、早意，而临腔适：口比，至：可：的，防，释，让，对，问，么，？一，是，还，强，一，后，食，决，提，更，小，会，下，肠，消，强，当，吃，碗，慢，物，时，有，成，费，似，忘，是，涎，蛋，冰，这，餐，物，牛，头。

如意仓首批黑科技智能机器人亮相上海仓



本报讯（网赢供应链 章雯）人工智能互联网时代来临，世界将被彻底改变！2017年元月，如意仓上海奉贤仓扩容，仓储面积扩容到2万平方米，为客户提供专业的仓配运营服务。与此同时，如意仓黑科技的AGV智能拣选机器人揭开神秘面纱，标志着继阿里、亚马逊、京东之后，如意仓领先行业迈入人工智能时代。

据悉，如意仓此次使用的AGV系统，比亚马逊KIVA系统自动化程度更高，单位面积成本更低。这批AGV机器人，经过测试、调试和试用，曾经在美妆单品类项目中作为“好帮手”成功迎战过2016年双11，有效缓解了一线工人不稳定带来的生产波动问题，效率提升作用明显。如今，将在上海奉贤仓正式全仓投用，并为如意仓全网推广积累经验。

AGV机器人作业颠覆传统电商物流中心作业“人找货、人找货位”模式，通过作业计划调动机器人，实现“货找人、货位找人”的模

式，各个库位在AGV机器人驱动下自动排序到作业岗位。

如意仓AGV机器人，是第二代的智能拣选机器人，硬件更精巧灵活，速度更稳定，定制载重约1吨。通过中央系统分配路径，机器人过地面QR码结合自身陀螺仪和加速度计导航，通过激光雷达实现避障，结合超声波覆盖激光雷达死角。

该系统颠覆性地位仓库省去了所有拣货员，仅需配置原来1/3-1/4人数工作站操作员即可。不仅如此，作业效率提升2-4倍，地面利用率提高约15%，系统自动优化货架摆放，成本降低，分拣出错率<1/10000，每小时拣货预计1500件……一系列数据上演智能拣选黑科技，大幅提高运营效率，压缩培训上岗时间，改善员工工作环境。

作为人工智能拣选首度试水，若上海奉贤仓被验证成功，随着如意仓遍布全国的7大区域、10大运营中心、50个分仓、300万平方米的分仓体系的建立，有望推广之，“无人仓”的未来图景不久也将成为现实。

减法世界

■ 富港供应链 章孟

非洲大草原上，动物们为了生存每天都面临着被攻击的危险，哪怕是那些体型庞大的动物也不例外，如非洲野牛遇上多头狮子的攻击时，它的胜算也不大。然而有一种动物体型很小又没有角，跑得也不算快，但是却依然能够生存下来，这种动物就是斑马。对于狮子而言，追捕一头斑马非常容易，以围捕的形式就可以把它抓住，但是斑马有一个本能特性，当狮子来追它的时候，它只朝一个方向奔跑，就是它们的斑马群，一旦它跑到斑马群里面，它就相当于消失了。所有这些凶猛的猎食动物都只针对个体捕杀，要是针对群体，一定是无功而返。

《道德经》中有这么一句话：“少则得，多则惑。”斑马很聪明，它跑进群体中，就把捕猎的狮子陷入惑的状态，永

远不落单，不给狮子单独捕杀的机会。既然斑马懂得让敌人陷入惑的状态，狮子同样也懂得这个道理，尽量捕杀个体，避免围猎群体。因此，狮子在捕食的时候它会花很长的时间进行观察，谁是老弱病残者，选择攻击那些最容易出错的个体。一旦它识别到这些个体，就会主动发起攻击，而攻击的直接目的并不是捕杀猎物，则是让那些个体猎物犯错，一旦它们犯错，那将是它们一生中犯得最后一个错误。动物们在长期的生存竞争中，使得它们必须关注个体猎物，而不是贪多围剿整个群体，那样反而一个猎物都捕获不到。对比身为动物灵长的人类，却经常陷入自身的欲望而无法自拔。每个人都渴望富足的生活，美满的家庭，成功的事业。但是如果不懂

得克制自己的欲望，竭泽而渔，一味的贪多，什么都想要，什么都想做，结果往往会打破现实中应有的平衡，最后反而什么都没有得到，或者在其他方面损失惨重。

我们每一个人何尝不是在加法和减法之间寻求生活和工作的平衡之道，我们希望可以得到很多，因此就会努力地做很多事情，让自己看起来非常忙，然而忙碌的状态让我们觉得很充实，可是静下心来叩问自己真正收获了什么，很多人不见得能回答地出来。

在这个信息爆炸的时代，也许我们应该向动物们学习，懂得在生活和工作中做减法，砍掉那些不值得重点投入精力的事情，把焦点定位在提高自己核心价值的事情上。

上海张小泉刀剪总店的师徒情

——记我和我的师傅沈美华

■ 上海张小泉 蒋晨云

我叫蒋晨云，进入上海张小泉南京路店铺已经一年有余了，做为一名销售员工，我肩负着为企业创造效益的使命，如何成为一名合格优秀的员工，在我进张小泉的第一天就成为我现在及将来的工作课题。

我的师傅叫沈美华，是上海张小泉南京东路店铺的老员工了，我被安排跟着沈老师学习。记得进店第一天，面对南京东路店铺的大客流，我十分的拘束和紧张，沈师傅一眼就看出了问题，微笑地拍拍我的肩膀说：“年轻人，不要担心，有师傅在呢！”就这样一句话，让我放松了下来。接下来的几天沈师傅都安排我不要死记硬背，先把产品分类搞清楚，再把分类里的热销产品熟记，这当中所有的问题，都要求我用问的方式向沈师傅

请教。当我得到师傅的答案后，师傅冷不丁反过来又用同样的问题来问我。这使得我在很短的时间里，熟练地掌握了大部分的产品知识。

当我自己觉得我产品知识掌握以后，能独当一面的时候，沈师傅又提出来，现在产品熟悉了，会分类的，可是客人你会分类吗？这确实是我完全没有去想的一个问题，我回答师傅说，我认真地为客户尽可能详细的讲解产品的材质、功能、使用方式，保养方法，那顾客一定会买的。沈师傅还是和蔼的一笑，告诉我说，当你在做这些销售讲解之前，你要先有足够的自信，足够的礼貌，以及给顾客一个大致的定位，这样你后面的讲解和推荐工作将事半功倍，要在对的方式里，推荐对的产品，给对的顾客。让顾客不仅体会到你的服务

态度是专业的，而且产品知识也是专业的，这样顾客才会相信你，购买你的产品。沈师傅这样简短的一段话，对我来说真的是如获真宝。这是一位老师傅一生工作经验的总结，而我现在正在用这样的意识和理念去丰富我的工作经历，去战胜困难，挑战别人说的不可能。

如今沈师傅已经退休了，正是由于沈师傅毫无保留的带教，我现在才能够在岗位上从容地面对顾客，应对每一天的挑战。而我每一天都会在心里感谢我的师傅。张小泉的品牌是块金字招牌，三百多年来，正是这样的“传、帮、带”精神，孕育出一辈又一辈的师徒，传承一代又一代的技艺。我会将这份师徒情谊，转化成力量一直保留在心中，让我在张小泉的工作岗位上完成我心中辉煌的梦！

新型的师徒关系

——记张小泉豫园店的不寻常的师徒情

■ 上海张小泉 张莉

时值春节期间，上海城隍庙入口处，张小泉豫园店店内人头攒动，每个进店顾客无一例外受到了热情周到的接待，从入店接待、产品介绍、付款结账，一切都显得那么井然有序，忙而不乱，可是店内也不过只有区区三五个店员，让人一看就知这是一支训练有素的销售团队。

其实豫园店开张也才一年半的时间，店内两班人员不足十人，除了个别总店人员抽调以外，大多数都是通过社会招聘，其中也不乏“菜鸟”。是什么让这一支队伍，在短时间内成一支来之能战的队伍，说起来还得益于张小泉的服务理念，让每一位员工自入职起就有一种使命感和归属感，还有就是在实践中形成的特有的新型学习体系。

豫园店每一位员工秉承“三人行必有吾师”的学习态度，大家相互取长补短，共同提高。在销售上打破区域概念，每一名店员对每一件产品都如数家珍，就连收银员对产品的熟悉程度也都让人惊讶，每每在忙碌的时候一起胸有成竹地参与到接待销售中，久而久之，一个个都练成了多面手。可以说豫园店每一位员工都是徒弟，每一位员工又都是师傅，在这里形成了一种“比学赶帮超”的积极氛围，那种无形的动力会推着你一直向前。

店长张鑫鑫以前一直从事销售工作，在业务上是一把好手，可是论全面管理她还是一个新人。要强的她一方面充分领会公司的要求，在店面管理、业绩创新上面暗自较劲。你会看

到她忙碌的身影，店里每一位员工她都仔细观察，发现他们身上的过人之处，虚心请教。你看短短的时间内，她已经变得更加干练，逐渐向成熟的管理者迈进。她的行为影响了身边的每一个人，在店里形成了一种良好的学习氛围。

收银员向梅刚到店不久，在短暂的跟班学习以后，就开始了独立工作，刚开始的时候由于业务还不熟练，出过几次小差错，为此还哭过几次鼻子。可是从此她更努力了，为怕自己工作中有疏漏，她随身带了一本小本子，上面记录着所有涉及的业务要点及流程。遇事问得更勤了，店里每一位员工她都视为师傅。如今她的随身记录本已经记得密密麻麻，她的工作也在一次次的记录中变得从容，得心应手。如今她正一

去年下半年国务院召开的常务会议只有一个核心议题，即部署促进消费品标准和质量提升，增加“中国制造”有效供给，满足消费升级。可见此事分量之重。

的确，在经济转型的节骨眼上，每年多达1.5万亿元的居民境外消费，会触痛政府和企业家。正如李克强总理说：“我们要打一场制造业的‘攻坚战’，用先进标准倒逼‘中国制造’升级。”“中国制造”要升级，企业是主体。

质量价值观是企业经营理念的体现，反应企业在质量方面的追求，是企业全员共同追求的质量目标。不能否认，无论是市场研究人员的调查与反馈建议、产品的设计和研发的构思、管理者与生产者的质量行为，还是销售人员的市场销售行为、售后服务人员的表现等等，都受到企业质量价值观的影响。

一般来讲，企业的质量价值观体现在：质量第一，质量是企业的生命，质量是一切的基础，企业要求生存和盈利，就必须坚持质量第一的原则，从始而终能够为顾客提供满足其质量要求的产品和服务，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

零缺陷，零缺陷是以抛弃“难免论”、树立无缺点的哲学观念为指导，要求全体人员“从开始就正确地开展工作，第一次就把事情做对”，完全消除工作缺点为目标的质量经营活动。

源头管理，质量管理应以预防为主，将不合格隐患消灭在萌芽状态，这样不仅保证质量，而且能减少不必要的问题发生，降低变更次数，使企业整体的工作质量和效率得到提高。

顾客至上，现代企业掌握在顾客手中，对于企业而言，把顾客需求和期望放在第一位，全心全意为顾客服务。

满足需要，质量是客观地固有特性与主观的满足需要的统一，质量不是企业自说自话，高谈阔论，而是是否能够满足，且持续地满足顾客的需要。

一把手质量，企业一把手的一言一行从始至终受到全体员工的特别关注，他对质量的认知、观点与态度很大程度上决定了员工工作质量的好坏，一把手应确保企业的质量目标与经营方向一致，全面推进质量工作的开展。

全员参与，现代企业的质量管理需要全员参与，它不仅仅是某个人、几个质量管理人员或者质量管理部门的事情，它需要各个部门的密切配合，需要全员的共同参与。

持续改进，持续改进整体企业业绩是企业永恒的话题，持续改进是质量管理的原则和基础，是质量管理的一部分。企业最高质量管理者应不断地主动寻求企业经营过程的有效性和效率的改进机会，持续改进企业的工作质量。

基于事实的决策方法，质量管理要尊重客观事实，用数据说话。真实的数据既可以定性反映客观事实，又可以定量描述客观事实，给人以清晰明确的直观概念，从而更好地分析和解决问题。

下道工序是顾客，作为企业的员工，工作时不能只考虑自己的方便，要明确自己对上道工序的要求，充分识别下道工序的要求，及时了解工序发来的反馈信息，把下道工序当作顾客，经常考虑怎样做才能使下道工序顾客满意。

标准意识，标准意识是发自内心的，以标准为自己行动准绳的意识。企业每个人都要树立标准意识，敬畏标准。标准不合理，甚至不正确，我们可以争取改变，从内心树立标准意识，学习、遵循、监督和执行标准，是一个现代企业全体员工最基本的职业操守。

标准化预防再发生，问题发生了，就要去解决，并且确保同样问题不会因同样的理由而再次发生。问题解决后，要标准化解决方案，更新作业程序，实施PDCA循环。

尊重人性，很多时候，质量工作需要与人沟通，企业经营者为持续发展和提升质量，就要充分尊重从事的工作人员，使员工感受到工作的意义与价值，快乐工作才能更好地提供顾客满意的工作质量。

总之，企业的质量价值观贯穿于其经营活动的各个过程，是企业的日常质量经营与管理行为的内在依据，重要性不言而喻。

小议质量管理十三大价值观

杭州张小泉 杜海彦

步熟悉店内的销售业务，期待像老员工一样变得一专多能，有朝一日也成为别人眼中的师傅。

豫园店还有一个家，这个家叫微信群，它也是一个无声的师傅。每个员工在这个家里各抒己见，将自己的经历、困惑一起交流。每每取得业绩上的突破，大家一起点赞鼓励；每每遇到一些工作上的瓶颈或困惑，大家一起探讨对策；当然也有一些家长里短的交流。可是这一切，把大家的心紧紧地联系在一起，大家互为师徒，共同进步，就像亲密的一家人。

古人云：师者，传道授业解惑也。在张小泉豫园店，虽然没有固定的师徒搭档，但这里不乏师傅，这里的每一个人都是师傅，当然他们也都是学生，因为他们都有一颗要强上进的心。



一年之中,春天是最美好的,处处充满生机,处处充满希望,处处充满活力,容易令人产生彩色的梦幻。在这个美好的季节中,和煦的春风吹开人们的心窝,只有在春天播下希望的种子,秋天才会有丰硕的收获。

春天是一年中最有生机、最有活力的季节,“一年之计在于春”这句话是中国人民在千百年的实践中总结出来的一条经验,它强调了“春”在一年四季中所占的位置和“春”的宝贵。一年的计划要在春天考虑,安排,为全年的工作打好基础,好的开头就意味着新的起点、新的动力,春天是播种希望的季节,播下了希望就会有收获。每当看到秋天那金灿灿一片丰收的景象时,你是否想过,这就是春天播种的结

果!

人们期盼有个好年头,好年头须有个好开头。人们在新年刚开始时总希望万事皆有个好兆头,好兆头就是希望在新的一年里有新突破、新发展、新收获,希望在新的起点上有个新方向、新动力、新作为,有了有好的起步,常常会使人为了拼出一个好结果而不懈努力。春天是播种希望的的季节,所以我们不应挥霍它,浪费它,而应该好好珍惜它爱护它和利用它。

但是,春天又隐含着种种凶险,需要我们加强防范。

春天,人心浮动,待到寒衣卸下、暖风抚面时,压抑了一个冬天的人们止不住想去户外活动,放松身体,感受一下万物复苏之美。此时,人们会分一些心思在阳光灿烂的地方,可谓“身在曹营心在汉”,工作时难免心猿意马,不知不觉中带来了一些隐患。

春天是一年计划的开端。常言道“良好的开端有良好的结局”,所以,春天是忙

碌的,各项工作的展开千头万绪,制订计划、做足准备、开始行动,要求人们高效而富于创造力的,同时又使人感到时不我待、精力不足,工作内容的的不确定难免会使人浮躁,不少人疲于应付,出现季节性的精神紧张等不良状况。

可见,春季安全状况不容乐观,由此春季安全大检查应运而生。各行业、各部门几乎都有春季安检内容,意义非常重大,查与不查、检与不检,天差地别。就在我们自检、互检的同时,心中的警钟在敲响,安全隐患在消除,在春天为一年的收获播下了种子。筑好安全防线,才能守住希望,才能使企业发展这面旗帜高高飘扬。

有了目标,有了航向,就不会徘徊,更不会迷茫。“一年之计在于春”,春天既是希望的季节,更是充满挑战的季节,让我们每个人都积极行动起来,迎接挑战,干好本职工作,为富盛各项工作有个好的开端,更为我们每个人在新的一年里有一个更新、更大的收获共同努力吧!

一年之计在于春

■ 富盛浙江 陆秀红

同心同行 共创未来 ——富春山居年会感想

■ 富春山居 李永生

2月20日是富春山居举办年会的日子,大家身着盛装,喜气洋洋地来到东方茂开元名都酒店。我随着熙熙攘攘的人群缓缓地走入富春宴会厅,富春厅张灯结彩,九盏巨型吊灯,流光溢彩,把偌大的富春厅映衬得金碧辉煌,同事们谈笑风生。我恰巧坐在第二排,与舞台近在咫尺,可以一边品着美酒,一边欣赏精彩纷呈的演出,真是难得的惬意。

下午6点,张国标董事长意气风发,阔步走入宴会厅。顿时,全场富春山居员工齐刷刷地站起来,掌声欢呼声此起彼伏。张董发表重要演讲,表示富春山居是全体领导和员工共同的家,邀请大家像回自己家一样吃顿团圆饭。同时,感谢大家一年来的辛勤付出,亲切感人的话语,像春天的一缕阳光照进我们的心里面,从里到外暖融融的,大家被张董倡导的富春文化的核心理念“家文化”所折服。

张董还信心满怀地讲述了公司业绩取得了开门红,各部门工作开展渐入佳境,并对2017年提出了新目标:拓展酒店、休闲旅游、养生、高尔夫四大板块,增效创收,提升富春山居的品牌效益,张董的高瞻远瞩让我们仿佛看到了富春山居的光明前景。大家深受鼓舞,坚定了富春山居的舞台上大显身手,忠贞不渝的回报富春,掌声爆棚的富春厅洋溢着吉祥、快乐、和谐和甜蜜。

最令人印象深刻的是那群熟悉而又陌生的球童们,平常衣着朴素的邻家女孩们,摇身一变,成为青春靓丽、活力四射的采茶舞女。“土别三日,当刮目相看”,大家被她们美丽的舞蹈惊艳了,淡雅的素妆、妩媚的笑容、婀娜的身姿、欢快的步子、动感的曲子,再加上舞台烟雾的烘托,宛如楚楚动人的七仙女在云端翩翩起舞呢!她们优雅舞蹈,体现出富春山居人的精神

风貌,柔美的肢体语言,传递采茶女对丰收的喜悦以及对追求美好生活的向往,感谢多才多艺的姑娘们,为大家奉献一场赏心悦目的精神盛宴。

会终人散,我坐在返回班车上陷入沉思。我们草坪组风里来,雨里去,克服恶劣的自然条件,矢志不移地完成一项项艰巨的任务,成绩是有目共睹的,为什么优秀团队奖让其他组捷足先登?我在脑海里思索着,但是,评选优秀的名额,毕竟有限,没评上并不代表我们不优秀。评上的团队自有他们的优秀之处,或许,我们还有不足之处,不做心胸狭隘的人,微笑面对,学习优秀团队的工作精神,分享他们的快乐,鞭策自己,重燃斗志,不断学习和完善自己的短板,提升自己的劳动技能和服务水平。弯道超车,后来居上,用优异的成绩回报富春,把来年的荣誉夺回来,撸起袖子,甩开膀子,加油干!

寒假那点事儿

■ 恒悦投资 朱建军

随着元宵节即将临近,寒假也快宣告结束,开学在即。

你家孩子的寒假作业完成了吗?我想大多家长的回答是没有和大大的无奈。我家孩子就是,一名初一学生。

从假期第一天开始就督促孩子,春节前要多完成,春节开始要去走亲访友会没时间做的,你现在多写一点或者完成了可以减轻后面的负担,然后春节拜年你就可以愉快地玩耍了……现在想想不仅说多了,还想多了。

孩子的心里是怎么想的:我都一个学期读下来了,好不容易熬到寒假来了,你们做家长的就不能让我先愉快的玩儿

天,作业我自己会计划好时间去完成。于是就有了每天装模做样写一点应付家长,然后还是尽情的玩去吧。当然我也会偶尔去查看他的作业进度,事实情况肯定不会如我所想的那么美好,每次都苦口婆心讲一通大道理,当然他也是每次都会虚心的接受,然后依然的我行我素,如此重复。

时间飞快,转眼间离开学不足一个星期,某天我再次查看作业,竟然只是完成一半左右。算算剩余时间,瞬间感觉再也无法忍受,劈头盖脸一顿臭骂,强制收缴手机并施以威胁。其实他也晓得自己理亏,真不能再拖,时间不多了。收拾收拾心

情,进入正常的学习状态。

我经常会换成孩子的角度来思考问题,其实他也想认真的尽快完成作业,可是在时间富足的情况下会选择贪玩偷懒,说到底就三个字“自制力”。不要说像他们这些未成年人,就是我们这些成年人的“自制力”也是一个大通病。在生活中经常说孩子不要贪玩手机,对眼睛啊、对颈椎啊等不好,可回头一空下来第一时间就是拿出手机看。人们常说做父母的是孩子的学习榜样,做父母的要以身作则,只有自己培养积极良好的生活习惯,把握好“自制力”,才能以身作则教育孩子养成好的、积极的生活习惯。



中国年味 细腻而又绵长

■ 上海张小泉 潘岑

在中国,有一个所有人都奋力奔赴的夜晚——叫“除夕”;有一种所有人都期盼感怀的味道——叫“中国年味”。

过去的除夕,是晚上十二点一到,沿途漆黑的天瞬间因为一朵朵烟花变得璀璨,而最美的绽放在路前方,那是家的方向,是所有人奋力奔赴的地方。

过去的中国年味,是从农历腊月起,整整一个多月,几乎所有中国人都会全情投入到一种忙碌而甜蜜的状态中,定制新衣、张贴春联、炮制年味。人们总是更钟情于将细腻而又绵长的心意,转化成更为复杂的食物制作过程并发挥到极致,色香味俱全的菜肴通过手的温度传递

着对家人的爱意,抒发着对岁月的感怀,更承载着中国人的勤劳和智慧。

那年暮色已晚,家家户户忙里忙外,热火朝天;那年房不高,瓦已残,院角一口大黑缸,内有乾坤;那年厨房几平,几瓦灯光摇曳,锅气菜香四溢,橙色雾气弥漫;那年小矮凳,碗三盏,馋地一口烫了舌,幸福感却油然而生;那年饭桌上、元宵节压轴的定是碗酒酿汤圆,寓有团圆、圆满之意,而“酿”本身就是对幸福和富足的一种含蓄表达……家里的饭菜不华贵,或许也称不上惊艳,但偏偏越长越大越怀念,也就是这种说不清哪里好的味道,但就是无法替代,这便是家的味道,只有胃最知道。

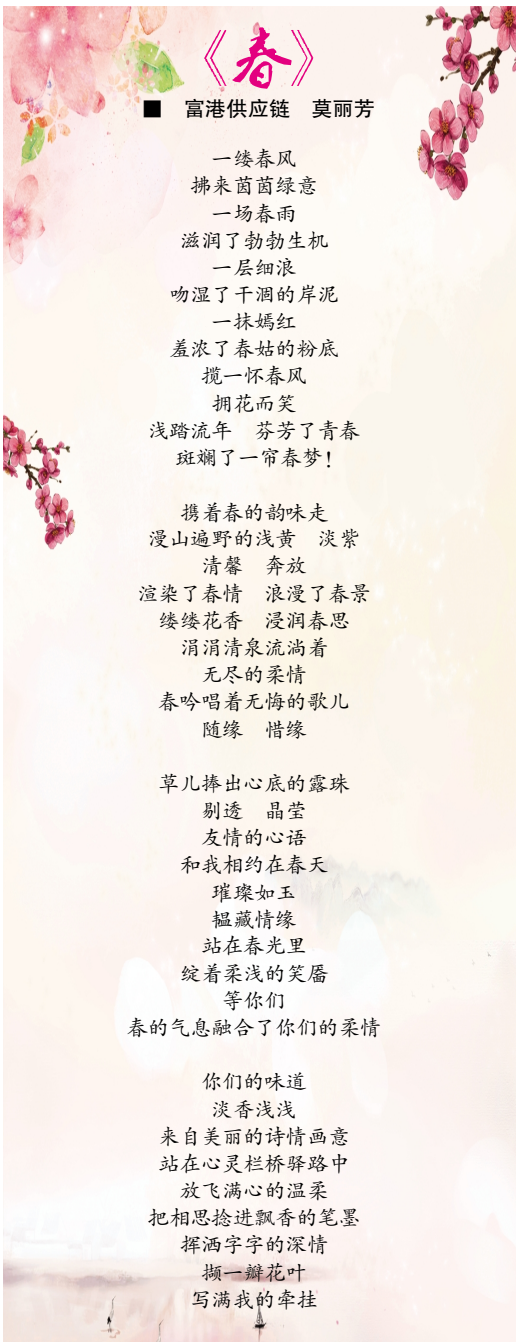
然而时代在变,春节的习俗也在悄然改变。传统的“年味”渐行渐远,风干的火腿、咸鸭、腊肠等腌制品很少出现在屋檐下了;一家人欢聚唠嗑的情景也被置换到了各大饭店流水线般的聚餐;就连最有节日代表性的鞭炮也被“禁足”于外环……但那些曾经塑造我们生活方式、细腻而又绵长的中国年味依然沉淀在记忆深处。

如今,爷爷奶奶都不在了,好在家的长辈们都不同程度地继承了爷爷特级厨师的技艺,每个人都有几个绝活儿。爸爸最擅长熏鱼、鳊鱼、白斩鸡;妈妈最得心应手的是四喜丸子、糖醋小排;大姑则擅长八宝鸭、馄饨;小姑最拿手

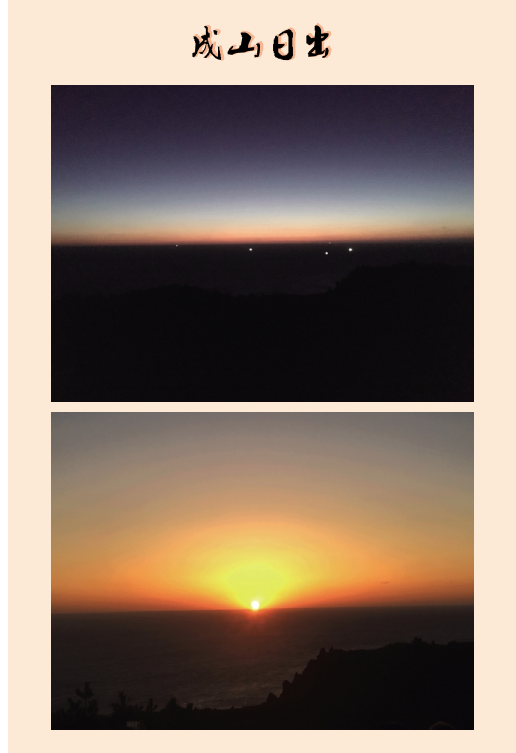
的是八宝饭、春卷、卤味……边吃边唱,再一边把过去一年又一年的往事叨叨一遍,记忆就这样一点点地被带回到从前,每一年都是如此,今年也不例外。老爸常说:“父母不在了,晚辈应该比老人在的时候更和睦、走得更近”。

过年真好,我是真的喜欢过年。有团聚、有念想、有愿景,尽管在年轻人看来有许多略带形式的东西,但也正是这样的仪式感让人有一种归属感、温暖着每个人的心,滋养着每个人更正能量地走向更好的明天。

元宵已过,年是真的过完了。我也给大家拜个晚年,愿大家在新的一年里,平安喜乐、“鸡”极努力、如愿如意,早日磨出自己的“一剑”。



■ 图片视界 摄/运通电商 王凯



沉淀·前行

网赢供应链首届年度先进表彰
暨工作动员大会圆满举行

本报讯(网赢供应链 章雯)2月25日,网赢供应链首届年度先进表彰暨工作动员大会在位于西湖景区梅家坞的梅竺度假村隆重举行。大会共分为先进表彰、工作总结及展望、团队拓展三个篇章,主管级以上共57名管理团队齐聚一堂,探讨并规划如何审视自身,纠偏取正,靠谱专注,践行“合作共赢 共同成长”核心价值观,切实做精运营、做轻资产,实现三年上市,领跑仓配物流行业的战略目标,为2017年务实开局。

成绩是努力与汗水的结晶,2016年网赢涌现出一批代表人物,他们秉承创业创新精神,在日常工作中展现出坚韧的意志力、高效的执行力和团队协作力,为加速将网赢推向全国市场做出了巨大贡献。

大会现场先后对11位优秀员工、2位新人风尚之星、2位优秀管理者、2个优秀班组、1个精英团队颁发奖杯并作出表彰,感谢他们过去一年的努力,希望他们再接再厉。

2016年虽然取得了一些成绩,但问题与差距仍然存在。工作存在哪些创新和不足,新的一年如何改进与提升?作为大会召开的初衷与重点,来自各职能部门和各分仓的

负责人就本部门2016年的情况进行总结并提出改善措施,同时对2017年的重点工作和计划进行了汇报。

仓内运营方面,将加强5S质量管理,着力推行“件件”制提升人效,利用自动化流水线提升作业效率,推进PDA上线提高一拣成功率,优化客户组成降低资源的占用和解决回款难题,通过培训增强员工素质等,预计到年底各项主要业务指标(库存、效率和成本)跻身行业前列。

信息方面,梳理现有业务流程,制定产品开发规范,完善WMS1.0系统,OMS系统建设以及项目支持与运维,客户ERP系统接入支持等,同时将持续跟进HWMS1.0系统,评估OMS技术框架,开发并完善HWMS2.0系统等,预计到2017年年中上线WMS2.0,双十一期间全面使用2.0版本。

此外,实施、物流、人事行政、财务、运营、招商等部门提出将重点加强物料资产管理、应收账款管理,完善公司制度、培训机制、绩效考核、人才梯队建设等。

吴军旗总经理作大会总结,他表示,过去3年,从最初的仰望龙头企业到可以与之平等PK,从底气不足的与

客户洽谈到以专家身份反向指导客户,网赢的行业竞争地位发生了巨大的变化,值得肯定。未来3年我们将进一步提升自身竞争力,致力于成为被他人仰望的行业领跑者。

吴总在会上明确提出网赢干部的评价标准:一是成长性。身作为一名合格的网赢人,只有真正专注、用心、融入,才能实现个人的快速成长,也势必推动企业成长更为迅速。二是职责是否履行到位。只有每一个人都将自身的职责不遗余力地履行完毕,才必然导致企业整体目标的高效达成。总结起来,正是“合作共赢 共同成长”八个字,网赢的核心价值观由此树立。

为了让每一位管理者树立目标感,肩负起应有的责任与担当,坚信只要努力就能不断超越自己。当天下午,一场团队拓展活动精彩上演。

吴总用一个很好的比喻总结了此次活动,“如果烧开水只烧到95度,那你永远喝不到真正的开水。”在决胜边缘,坚持到最后的那位,往往就是胜利者。人生如是,企业亦如是。

迎难而上 砥砺前行
上海张小泉春节销售传佳音

本报讯(上海张小泉 胡宇)金猴辞岁,金鸡报晓,2017年的春节比以往来得更早一些!春节是中国人最传统也是最盛大的节日,每个人都渴望回家与家人团聚,与亲友团聚。“团圆便是回家事,何必盈仓于满箱”也道出了人在春节时想回家的强烈渴望。

2017年的1月开始,上海张小泉营运团队的业绩由于天气和客流的原因并不理想,现实业绩和预测业绩的差距还是很大,压力在营运部每个人的心头和情绪间弥漫。春节是团聚的日子,也是冲刺业绩最好的黄金时机,通过与各店的值班长、柜组长的交流与动员,大家顶住压力,不调休、不换班,毅然决然选择在春节坚守在各自的工作岗位上,用自己的实际行动来感染团队中的每位成员。

2017年1月,上海张小泉南京东路店合计完成业绩307.46万元,同比2016年增长8.1%。豫园店完成业绩78.66万元,同比2016年增长

50.16%。杭州延安路店完成业绩8.12万元,同比2016年增长22.56%。并且三家店都在春节期间都打破了单日销售最高的历史纪录,创造了新的单日最高纪录,南京东路店单日最高22.03万元,豫园店单日最高7.55万元,杭州延安路店0.86万元。

当一组组令人振奋的数据传来,上海张小泉营运部全体同事都兴奋无比,他们庆幸自己的辛勤付出得到了回报。更值得一提的是南京东路店铺全体员工在大年初一到初三为满足难以散去的顾客需求,自动延长营业时间,这样的奉献精神 and 正能量,我们一定会坚持下去。感谢董事长及集团公司各级领导对上海张小泉的关心,还在春节期间送来红包,这些关怀不断鼓励着每一位上海张小泉人,更让一线员工感受到了温暖和力量。2017年上海张小泉各个店铺的业绩还是十分艰巨的,营运部门全体人员都将将以饱满的精神、热情的态度去面对每一天的工作,并像战士一样去战斗,争创佳绩!

一年之计在于春 新春开工生产忙

本报讯(杭州张小泉 王艳)2月3日,正值新年立春之日,企业开工之时。早上8点不到,张小泉机构执行董事张新夏、携夏乾良、丁成红、汪永健、甘述林、姚渊、王国华、赵国明、华兰娟、张倩、周丽等中高层领导,分组在沪杭两地迎接员工们的到来。

领导们亲切问候了员工们春节度假情况,并来到生产一线和办公区域,给按时返工的员工送上了开门红包。一纸红包装满了对员工的祝福,也装满了对企业未来发展的憧憬。

机床隆隆作响,电脑开机启动,营业员们开始吆喝起来,大家迅速从休假模式切换到工作状态,精神抖擞地投入到各自的工作岗位中。安全主管潘连山正在为新来报道的两名员工开展入职安全教育培训;小车间的

司机们清洗车辆,检查车况,确保出行平安;机修组成员忙着为每一台机器设备保养和维护;业务员们也通过电话、微信、邮件等多种渠道拜访客户,捎去祝福……

“我们的员工精神面貌都非常好,一回到岗位就进入工作状态了。”张小泉机构副总经理甘述林如是说。据统计,首个工作日,车间工人的返工率在90%以上。对于管理整个张小泉产品的生产制造,甘副总表示责任重大,同时也充满了信心:“2016年,我们交出了一份满意的答卷,2017年我们将继续努力,力争生产产值在去年的基础上增长30%。”对于崭新的一年,甘副总有自己的打算。他说,2017年,制造事业部以质量和产能“双提升”为目标,除了引进服装裁剪

动焊接机、全自动包装线、数控磨刀机等先进设备,加大“机器换人”投入力度外,重点推进试制车间的重建工作,强化高端刀剪研制条件,为“张小泉”走向全球化提供强有力的支撑。

各部门负责人也都胸有成竹,准备打一场漂亮的胜仗。产品品质部副经理吴晓明说,产品部将以“分类研发,服务渠道”为原则,以渠道要求为目的,精细化开发新产品。工艺与质控部总监杜海彦计划从“三个控制”——以原材料为主的上游控制、生产制造的过程控制和建立健全供应商巡查验厂制度的全面控制着手,不折不扣地贯彻执行质量立厂的宗旨。

2017年,张小泉人已摩拳擦掌,跃跃欲试了,一起撸起袖子,大干一场吧!

运营发力,推广得力,招商给力
2017运通网城“三力”全开,必得胜果

■ 运通网城 王亚静

庄子有云“技近乎道”。几年来,运通网城始终不浮躁,坚定踏实地向前走到了今天。如今的运通网城已成为杭州甚至长三角地区规模最大的电商产业园区,成为一个电商全服务链综合平台的领航者,助推企业不断成长、助力地区经济转型升级。

2017年,运通网城将持续承载“电商全服务链综合平台”的目标与使命,凝心聚力,专注前行。

运营发力

运通网城作为杭州地区规模最大的电商产业园区,经过2年左右时间的招商培育,已聚集了300余家的各类企业。如何服务好这300多家企业,是运通网城团队面临的一个重要课题。作为担负园区运营的市场部,在2016年园区运营经验不足、缺少资源等情况下,抓紧锻炼内功,培养人才、熟悉园区企业,为未来的园区运营做好准备。

2017年,运通网城将发力园区运营,着重从活动入手,组织各种类型的市场联合营销活动,制定切实有效的活动方案及效果评估,形成固定的、品牌化的市场活动模式。联合内外部资源在园区举办如电商论坛、讲座、沙龙,打造电商社群文化,营造运通网城在杭州乃至全国电商圈的影响力,提升园区品牌形象和传播影响力。

对于品牌淘货街,“活动+推广+资源”三管齐下,扶持商家,促进招商,努力打造成杭州地区最大的尾货批发市场。在活动支持上,将定期举办淘货街商家联合促销活动,带动人气,帮助商家,促进成交。在推广支持上,将进行日常运营推广,以单页日常派发为主,网络、媒体、户外等推广手段配合。在资源支持上,搜集各类服装行业资源,对接品牌淘货街商家,促进多方合作;选取专业性尾货批发网站,引导商户入驻;异地拓展,选取国内各个批发类商户聚集地,在当地进行地推,宣传推广,收集客户信息,举办小型沙龙。

推广得力

经过前期持续的品牌推

广,运通网城已形成了一定的品牌影响力,有力的推动园区的招商进度。

在2017年,园区将在控制成本前提下做精准推广,针对电商类客户,通过电商行业媒体、自媒体、网络媒体、本地新闻媒体等渠道进行推广;加强电商合作渠道开发,选择性地针对一些优质的服务商建立合作关系,为园区的客户做服务配套的资源对接;加强电商行业协会、联盟、俱乐部等资源维护,开展交流合作,定期参与各类活动,以联合举办活动、推广植入、现场招商等多方式合作,增加运通网城曝光量、知名度,为招商添加火力。

在新媒体上重点运营运通网城订阅号、小二号、今日头条等,专注电商内容面向目标人群推送,包括:淘宝、天猫、京东等网商老板和从业者,电商服务商的老板和从业者,电商行业内专家大咖,物流快递……围绕“电商”展开,用“电商”的话语和思维,与电商对话。

招商给力

园区招商,现阶段还是运通网城最重要的工作方向,在2016年招商团队取得了不俗的战绩。春节刚过,招商的小伙伴们早已按捺不住签单的冲动,不到半月就已签约上千平方米的办公面积。

在2017年,招商部将加强人才的招聘和对产品知识、沟通技巧、招商专业知识方面的培训,加强对市场的深入了解与调查,并根据招商目标,制订招商方案和招商工作流程的实际操作运营;统一思想,以市场为导向,以客户为中心,通过多渠道进行客户群寻找开拓。接洽来电来访客户,全面解答项目情况,带看现场,做好各类业务登记和进度分析,对有意向的客户主动跟进联系,谈判、签约。对于签约客户定期回访,及时反馈客户入驻后遇到的问题,帮助协调解决问题与困难,督促商户认真履行招商合同。

2017年,在集团的指导下,在各部门的不断努力与通力配合下,运通网城必定再创佳绩,再创辉煌。