

百变市场定位

赵秋

优胜劣汰是企业竞争的真实写照,也是竞争过后最残酷的结果。凤凰庄公司经过 10 多年的竞争洗礼,从普通涤纶布,到 TR 四面弹,再到锦纶、锦棉、T400 等面,现在又到牛仔;通过形形色色的产品、价格竞争、概念竞争、营销手段竞争、服务竞争,在经过市场摔打后的凤凰庄品牌名声鹊起。但是回过头来想一想,为什么凤凰庄能成功?是因为从向客户承诺“凡购凤凰庄产品,有质量问题或试销不畅,一个月内均可退换”开始,我们一直都在与同质化的市场打着“差异化”的战略。

当前,在纺织行业竞争日益白热化的情况下,我们创立了新的品牌“百变”面对供过于求、消费能力有限的市场,我们怎样才能把“百变”做大做强?我们的何总对百变的品牌、品牌、发展战略定位作了审时度势的分析:

1、百变的品牌定位是各类高档牛仔和时装面料;而今,市场上不缺产品,但都总是在重复生产做产品,总是不断在价格竞争上做文章。如今纺织行业的现状就像一辆公交车,没有限载人数,总是不断有人往里涌,就算已经人挤人,背贴背,但照样会有人见缝插针一样的往里钻,没有人能等得及坐下一班。在这样的现状下,大多数企业都把眼光放在了低价竞争以扩大市场份额上,虽然市场份额是企业生存的重要保障,但这种竞争往往是不顾成本的竞争。自去年以来,随着原料价

格不断上涨;如果我们一味地将成本挤压,那产品品质自然不能保证。所以在低端产品受价格打压之时,高端产品无疑就成为了效益最大化的保障。

2、品牌定位是与同行有差异化的品牌;相对于现在的产品、价格等各种竞争手段同质化,只有寻找差异化是理所当然的出路。差异化的品牌定位有许多成功的案例,但如何创造差异化品牌?首先不能与同行业的企业打价格战,而是要打价值战,原因有两点:1、产品可复制,而品牌不可复制;2、我们的产品是独一无二的产品,我们用独一无二的服务,卖独一无二的价格,体现其独一无二的价值,其次,从产品种类的定位、消费者需求的定位、销售途径的定位上寻找差异性,并勇于在竞争中做出战略取舍,我们一定要把握住自己是有所为,在所不为的品牌。

3、发展战略定位是寻求差异,寻

求市场的隐蔽的空白,找准目标市场,针对目标顾客塑造企业个性。企业品牌走向个性化,发展出一条属于自己的市场,开拓一片属于自己的天空。有了清晰的定位,去创造市场份额,去培育市场体系,去经营独立客户群体;只有经营一个独立定位才能满足一部分顾客潜在需求,只有经营顾客满意来赢利的企业,才能有永续的生命力。

无论是做小企业、大企业或品牌企业,取得业绩有效益是我们最终的目标,围绕这一目标,企业的管理建设、资本运营、营销渠道的布局、产品的延续或更新都应基于这一主线,企业上下应当环环相扣、紧密连接,而不是随着短期的利润追逐市场,我们的各个分公司应明确总公司对百变的战略方针,应放下己见,顾全大局,与中心达成共识,执行企业的发展战略,在差异化的布局中实现效益与品牌的双赢。



优秀的企业文化范例

“企业文化就是经营者要办成一个什么样的公司的宣言。对外是公司的一面旗帜,对内是一种向心力。我认为,一个企业真正有价值、有魅力、能够流传下来的东西,不是产品,而是它的文化”。

——清华紫光张本正

1、海尔与企业文化

“海尔过去的成功是观念和思维方式的成功。企业发展的灵魂是企业文化,而企业文化最核心的内容应该是价值观。”至于张瑞敏个人在海尔充当的角色,他认为“第一是设计师,在企业发展中如何使组织结构适应企业发展;第二是牧师,不断地布道,使员工接受企业文化,把员工自身价值的体现和企业目标的实现结合起来。”实际上,海尔的扩张主要是

一种文化的扩张——收购一个企业,派去一个总经理、一个会计师、一套海尔文化。

2、华为的《华为基本法》

华为第一次创业的特点,是靠企业家行为,为了抓住机会,不顾手中资源,奋力牵引,凭着第一、第二代创业者的艰苦奋斗、远见卓识、超人的胆识,使公司从小发展到初具规模。第二次创业的目标就是可持续发展,要用十年时间使各项工作与国际接轨。它的特点是淡化企业家个人色彩,强调职业化管理。把个人魅力、牵引精神、个人推动力变成一种氛围,使它形成一个场,以推动和引导企业的正确发展。氛围也是一种宝贵的管理资源,只有氛围才会普及到大多数人,才会形成宏大的具有相同价值观与驾驭能力的管理者队伍,才能在大规模的范围内,共同推动企业进步,而不是相互抵消。这个导向性的氛围就是共同制定并认同的《华为基本法》。

3、松下企业文化。

企业文化对社会来说是个性化的,对企业它又是趋同化的。使命感、事业心是趋同化的。但使命、事业各不相同。

松下幸之助当了 60 多年的总经理,他理解什么叫经营?经营就是做人的工作,就是把人的积极性调动起来。他特别会调动大家的积极性,每个月他都写一封信放在员工工资袋里,大家打开工资袋时都不数钱,先看这封信。因为这封信里有幸之助在自己生活的一个月中最生动的一个故事。通过这种方式,他让员工了解他在想什么。有一天,大家看到这样一段故事:我今天到美国出差,我这个人习惯走到哪儿都找一个日本餐馆吃饭。我一进到日本餐馆,听日本音乐,看穿和服的服务员,心里面就很舒服。可这一次,正感觉很高兴时,突然端来了一碗米饭,我一吃,先出了一身冷汗,因为这是在美国吃了一碗我在日本从没有吃过的这么好的米

饭。我们是吃米的国家,日本米怎么竟然没有美国米好吃?然后我想到我们松下电器,美国电视机可能已经出来了,会比我们的还要好……所以全体员工要警惕。你看就这么一个很简短的故事,员工看了以后心里就会感觉,老总出差在美国还想着家里的电视机,吃饭都想着,这是什么?这是事业心,使命感和追求;这是事业心,使命感在向员工思想深处渗透,这个故事的本质是在揭示文化的力量,这是其一。第二是团队。幸之助的故事告诉我们要有危机感,不要以为自己的产品已经不错了,大家要警惕。通过一封信一封信的渗透,就形成了松下文化,松下亲自铸造了自己的文化。

看完以上案例,我们可以得出一个结论:企业文化是不能“创建”的,它只能通过提炼、整理、优化来形成。有这样一句话是这样说的:好多好多的行为,才形成那么一点点的习惯;好多好多的习惯,才形成那么一点点传统;好多好多的传统才形成那么一点点的文化。

同质化时期的差异化 ——谈品质等级改造的必要性

2009 年对于凤凰庄来说是至关重要的一年。由于上年末到本年的强烈金融海啸,许多同类企业都或多或少受到了影响,而我们却仍处于稳步发展中,对我们来说,在发展战略上,以我们这样的强劲竞争对手的产品为参照,在价格上打压我们,成为他们必要的生存手段。市场产品同质化日趋严重。在这样的时期,我们要如何在竞争中立于不败之地,赢得客户的青睐呢?

公司自创立以来已有重视客户满意度的美誉,而拥有严密的质检系统一直也是我们的竞争亮点。但在本年度客户建议征询中,近 80% 的客户对我们的产品质量并不十分满意,甚至存在着不满意。这并不表示我们公司的产品质量在市场上是最差的,相反是因为客户感受到了我们的诚意以及对他们的重视,而帮助我们找出我们需要成长的方向。

在轻纺城市场上,同类产品的竞争往往就是产品质量与价格两方面的竞争。随着竞争的加剧,产品利润已经被压缩到一个微乎其微的空间。而人们的要求日益上升,这些导致我们的客户——服装厂在选择供应商的时候更为其重视提供的产品的质量。

与竞争对手生产相同质量的产品并不难。但是在这个信息互通、纺织技术高度发展的时代,要生产超越竞争对手质量的产品往往是不太可能的。产品相同,质量相同,唯有不同的是我们的不断变革的管理方式和我们对待客户的“心”。

品质等级改造是管理差异化的一个关键环节。将产品按质量标准划分等级,不同的等级有清晰的标识,不同的客户要求用不同品质的产品来满足。这是符合市场要求的改造,也能给公司每个环节提供一定的便利。

在销售上,产品的竞争点不再只是价格、品质这些对手能轻易模仿的因素。我们能向客户讲述一个我们的管理又上升一个新的台阶的真实故事,来说服客户购买我们的产品。灵活的价格和品质等级相呼应,使得我们能赢取更广的客户群体。

在物流上,销售报单会注明等级要求,不同的等级的产品上有清晰的标识,这就给物流工作人员提供了足够的便利。

在检验上,明确的检验速度要求、质量标准和扣分标准,使得检验人员工作有理可依、有据可查,工作变得更加有效。

所有改革在初期都会有许多的不适应。人们往往会习惯于以往的方式,惰于改变。但在这样一个产品同质化的时期,我们必须靠管理差异化来突围,赢取市场。因此,统一认识,统一思想,停止一切抱怨,发挥最棒的执行力,在执行中逐步完善每一个细节,才能形成竞争力,走到同行的前列。

如何在工作中与 下属建立良好的合作关系

所谓合作关系,是指在工作中通过同事与同事间的交往建立起心理上的联系,相互之间的情感距离和相互吸引与排斥的心理状态。友好、积极、亲密、默契的都属于良好的合作关系,对于一个人的工作、生活和学习是有益的。社会心理学的调查研究表明,良好的工作关系是一个人心理正常发展,个性保持健康和生活具有幸福感的重要条件之一。古语云:“天时不如地利,地利不如人和”。对于从事管理的管理者来说无论在什么情况下都应重视“人和”这个重要因素。美国著名人际关系专家戴尔·卡耐基经过大量的研究发现说:“一个人事业上的成功,只有百分之二十是由于他的专业技术,另外的百分之八十要靠人际关系、处世技巧。”此话也许说得有些绝对,但也从另一侧面说明良好的团队人际关系对成就事业的重要性。所以在工作中如何与下属建立良好合作关系的方法,如掌握其途径,无论是对企业建立起一个良好的工作、学习

环境,还是对企业的发展,都是十分必要的。

第一、正确的认识伙伴,注重伙伴个体行为的表层结构与深层结构。主动了解伙伴的情感深层需要,根据伙伴的深层需求给予安排其喜欢做、热爱做的工作,充分调动工作积极性,避其短,扬其长。通过分配下属工作任务时以性格搭配合作入手,把两个性格互补的下属安排一同合作,加强双方合作默契培养,从而使下属在工作合作过程中不断使对方产生愉悦的感受,产生情感与行为的共鸣,从而达到友好、积极、亲密、默契的状态,不断碰撞出工作激情与工作创新的火花,享受工作合作过程的愉悦氛围。

第二、明确负责人、充分信任并授权调度一切。每项工作都应确定一个具体的负责人,而且给予负责人足够的权力,上级在任务执行过程更多的是给予幕后的指导,多听取下属的意见,以下属的意见为主导,当偏离其管理轨

道时给予及时纠正。

第三、不定期沟通,提高相互间默契程度。建立一个能够和谐沟通、配合、协作的工作氛围,统一协调执行人员的行为,朝同一目标迈进。同时应建立一个健康、积极、向上、舒适的工作、学习、生活、社交氛围,让人能够集中精力,不为身外琐事分心,工作水平能够正常发挥。通过正式或非正式的形式进行相互间的沟通与了解,总结合作期间的处事方式,求同存异。提升下属对企业的认同感、信任感、忠诚度,提升员工的士气与干劲、创造力与求知欲,从而更好的服务于我们的工作目标。

第四、树立结果导向文化。由于下属是由不同个体构成,不同的个体在思考、行动时难免会产生差异。如何尽可能使不同的分力最终成为推动企业的合力,这要依靠树立结果导向文化,对下属管理导入“不讲借口,只看结果”的要求,一视同仁,奖罚分明,以此提高下属的执行力。

水洗小常识

随着人们对服装穿着的舒适性要求越来越高,水洗工艺在面料及服装行业中的应用也越来越广,甚至现在有的服装厂什么面料都做水洗,所以我们必须更多的去了解水洗的作用及方法。

水洗的作用主要有以下几个:1、让面料充分缩水以避免服装下水洗涤之后缩小,2、让面料的手感变得更有肉感更柔软更具回弹,3、通过一些注剂让布面洗出各种褪色的风格,4、一些有缺陷的面料通过水洗给予一定的弥补(比如色牢度、叠布痕等)。

水洗的方法有很多种,我们常用的有普洗、酵素洗、砂洗、石洗等等,根据面料不同的成分和所想要的效果来选择适合的水洗方法。比如现在最热销的 T400 类面料,成分是 100% 的涤,我们想要的效果就是手感肉实回弹好,根据这个成分和效果要求,我们一般是用加柔软剂普洗,洗水的时间温度和柔软剂的量要根据未洗前的效果而定,一般需要先洗小样确认工艺之后才能洗大货。锦棉一类的面料薄型的一般用普洗,而中厚型的含棉量比较高的一般要用酵素洗,主要起到控制缩水率和调整手感的作用。全棉类的面料酵素洗用得很多,起到手感舒适,去毛,增加色光的作用。牛仔面料的洗水方法就非常的多了,除上面介绍的之外还有化学洗、漂洗、破坏洗、马骝洗、石磨洗、喷沙、怀旧洗、猫须、石磨酵洗、手擦等,正是方法奇多才让我们的牛仔服装变化无数!

水洗是一个操作看似简单但又非常难做到标准化流程的工艺,很多时候凭师傅的感觉,比如水洗的时间、温度、柔软剂的用量,酵素洗时加酶的多少等等,所以水洗也是一个非常容易出问题的工艺,客人在选用我们的面料去水洗时都必须提醒客人先打样,掌握好工艺之后才能洗大货。洗水常见的问题有:洗水皱、色花、洗水过重的强力不够手感过软、洗水不到位的手感硬肉感差等等,而要避免这些问题的出现最简单的办法就是严格记录洗水打样工艺,大货洗水流程操作规范。

叶剑军

这里先给大家讲一个故事:二次大战的时候,美国军方推出了一个保险,这个保险是什么内容呢?如果每个士兵每个月交 10 元钱,那么万一上战场牺牲了,他会得到 1 万美元。这个保险出来以后,军方认为大家肯定会踊跃购买。结果他们就把手令下到各连,要每个连的连长向大家宣布这种险种已经出现了,希望大家购买。

这时其中的一个连,按照上级的命令,把战士们召集到一起,向大家说明了这个情况,可是这个连没有一个人购买这种产品。连长就纳闷了说:“这可怎么办?怎么会是这个样子呢?”

大家的心理其实也很简单,在战场上连命都将要没有了,过了今天都不知道明天在哪里了,我还买这个保险有什么用呀?10 美元还不如买两瓶酒喝呢!所以大家都不愿意购买。

这时连里的一个老兵站起来说:“连长,让我来和大家解释一下这个保险的事情。我来帮助你销售一下。”

连长很不以为然:“我都说服不了。你能有什么办法呀?既然你愿意说,那你就来试一试吧。”

这个老兵就站起来对大家说:“弟兄们,我和大家来沟通一下。我所理解的这个保险的含义,是这个样子的,战争开始了,大家都将会被派到前线上去,假如你投保了的话,如果到了前线你被打死了,你会怎么样?你会得到政府赔偿给你家属的 1 万美元;但如果你没有投这个保险,你上了战场被打死了,政府不会给你一分钱。也就说你等于白死了,是不是?各位你们想一想,政府首先会派战死了需要赔偿 1 万美元的士兵上战场,还是先派战死了也白死的不用赔偿一分钱的士兵上战场呀?”

老兵这一番话说完之后是什么结果?全连弟兄纷纷投保,大家都不愿成为那个被第一个派上战场的人。

当然,这个故事有点黑色幽默的成分

在里面,不过,让我们设身处地地想一想,如果你是一名士兵,处于战火纷飞的战场上,听了这老兵的这番话,你会购买吗?估计你也得乖乖地把钱掏出来吧!

“买卖不成话不到,话语一到卖三俏”,由此可见销售语言的重要性。一个销售人员要想让产品介绍富有诱人的魅力,以激发顾客的兴趣,刺激其购买欲望,就要讲究语言的艺术。向客户展示你的语言魅力。要注意以下几点:

(1)用客户听得懂的语言来介绍

通俗易懂的语言最容易被大众所接受。所以,你在语言使用上要多用通俗化的

如果这位小伙子说的是英语、法语或日语,我也许还能听出点道道,但是这些代码使我一头雾水,而且我也不大好意思承认自己一点也搞不懂这些代码,算了,给自己留点面子,我去其他家买吧!

所以,一个销售人员首先要做得就是要用客户明白的语言来介绍自己的商品。

(2)用讲故事的方式来介绍

大家都喜欢听故事,所以如果用讲故事的方法来介绍自己的产品,就能够收到很好的效果。

有一次,我在一家商场调研,我来到海尔冰箱的柜台前,我装做顾客的样子对海

用形象地描绘。就像有一次我和太太一起去逛商场,那位买衣服的小姐对我太太说了一句话,使本来没有购买欲望的她毫不犹豫地掏出了钱包,我是拉都拉不住。这个销售人员对我太太说的什么话竟有如此魔力呀?很简单,那句话是:“穿上这件衣服可以成全你的美丽”。

“成全你的美丽”,一句话就使我太太动心了。这位女店主真的很会说话,很会做生意。在顾客心中,不是顾客在照顾她的生意,而是她在成全顾客的美丽。虽然这话也是赞誉之词,但听起来效果就完全不一样。

(4)用幽默的语言来讲解

每一个人都喜欢和幽默风趣的人打交道,而不愿和一个死气沉沉的人呆在一起,所以一个幽默的销售人员更容易得到大家的认可。

我所住的小区总有两个销售保险的销售人员,他们属于不同的两家公司。有一次,我在做咨询的时候。我对保险公司的办事效率保持怀疑态度。这时 A 公司的业务员说他的保险公司十有八九是在意外发生的当天就把支票送到投保人的手中。而 B 公司的业务员却对我说:“那算什么!我的一位客户不小心从楼上摔下来,还没有落地的时候,我已经把赔付的支票交到了他的手上。”

最后,我选择哪一家保险公司应该不成什么疑问了吧?

幽默可以说是销售成功的金钥匙,它具有很强的感染力和吸引力,能迅速打开顾客的心灵之门,让顾客在会心一笑后,对你、对商品或服务产生好感,从而诱发购买动机,促成交易的迅速达成。所以,一个具有语言魅力的人对于客户的吸引力简直是不能想象的。

出色的销售人员,是一个懂得如何把语言的艺术融入到商品销售中的人。可以说,一个成功销售人员,要培养自己的语言魅力。有了语言魅力,就有了成功的可能。

塑造销售的语言魅力

语句,要让自己的客户听得懂。销售人员对产品和交易条件的介绍必须简单明了,表达方式必须直截了当。表达不清楚,语言不明白,就可能产生沟通障碍,就会影响成交。此外,销售人员还应该使用每个顾客所特有的语言和交谈方式。

我的公司刚搬到一个新的办公区,需要安装一个能够体现我们公司特色的邮箱,于是便咨询了一家公司。接电话的小伙子听了我们的要求,便坚持认定我们要的是他们公司的 CSI 邮箱。

这个 CSI 搞得我一头雾水,我问这个销售人员这个 CSI 是金属的还是塑料的?是圆形的还是方形的?

这个销售人员对于我的疑问感到很不解。他对我说:“如果你想用金属的,那就用 FDx 吧,每一个 FDx 可以配上两个 NCO。”FDx, NCO 这几个字母搞得我一头雾水,我只好无奈地对他说:“再见,有机会再联系吧!”

我们要买的是办公用品,而不是字母。

尔的销售人员说:“你们的质量有保障吗?”

这位销售人员倒没有说那么多,只是给我讲起来海尔的总裁张瑞敏上任时砸冰箱的故事,一个故事讲得我立马对于海尔冰箱的质量肃然起敬了。

任何商品都自己有趣的话题:它的发明、生产过程、产品带给顾客的好处,等等。销售人员可以挑选生动、有趣的部分,把它们串成一个令人喝彩的动人故事,作为销售的有效方法。所以销售大师保罗·梅耶说:“用这种方法,你就能迎合顾客、吸引顾客的注意,使顾客产生信心和兴趣,进而毫无困难地达到销售的目的。”

(3)要用形象地描绘来打动顾客

我在做培训的时候,总要给学员讲这样一句话:“说话一定要打动顾客的心而不是顾客的脑袋。”为什么要这样说?因为顾客的钱包离他的心最近,打动了他的心,就打动了他的钱包呀!

而打动客户心的最有效的办法就是要

磨难是上天赐予的恩惠

○雷小卫

困境对于世界上的每一个人来说都是不可避免的,就如同人活在世上每天都必须吃饭一样。我们天天都在和困难打交道,在面对困境时:有的人成功了,因为他们能够坚强地面对困境,把人生中所遇到的磨难当作是上天赐予自己的恩惠;而有的人失败了,是因为他们在困境面前一蹶不振,没有勇气来面对挫折。

有一位很有名的石油开采者“杜邦”,他是一位年过六旬的老人。在他40岁之前开采了30口井,但全都是枯井,给他带来了无数次的失望。但他并没有因此而放弃,反而更加勤奋努力地研读各种与石油开采有关的书籍。掌握了丰富的理论知识后他决定卷土重来进行石油开采。这一次他终于成功了,如今他成为了世界有名的石油开采者,身价超过几亿美元的富翁。所以说人只要坚持自己的信念和决心终究能达到自己理想的目标。

同样的例子,就针对我们销售而

言:销售就是服务,把我们最好的产品推荐给客户,让客户和公司都能赢利,但要做到这一点,我们必须付出自己的努力和汗水。销售也是一份高尚的职业,因为它能让众多的人因这个行业去实现自己真正的人生价值,感悟人生真理。由此可见销售也是学会为人处事,甚至就是教我们做人的一门学问。

在07年广州休闲部成立的时候,只有3、4个业务员跑业务。由于员工还比较少,所以客户不论新老大小都是平均分配到每一个业务员手里。在这几个业务员中有一个是最不爱说话,说话声音是最小的。对于销售来说:从推板——调板——打板——订货会——下单——收款这些环节可以说是一塌糊涂,尤其是收款真的是糟糕透了,时常被领导批评、训骂;但他对这一切一切的遭遇都坦然接受,并没有放弃。慢慢地去学会跟单、找方法、和客户建立关系、观察市场的动向、收集市场的信息和

客户进行电话交流、面对面的沟通。他在这些成长的过程中付出了很多的努力,直到今天,他终于被认可了。同事、领导都很认同他对各项工作采用的方法、提出的建议。业绩做到了部门第一,还很会带新员工,经常都是被表扬的对象。

所以说:阳光总在风雨后,风雨之后见彩虹!

只要你决心成功,失败就永远不会把你击倒。我自己也是呀,我也这样常常自我鼓励自己去面对每一件让自己措手不及的困难。即使现在我还是个很不争气的员工,但是以后工作中我只要努力一点点再努力一点点,不会轻易放弃坚持自己的信念,我也可以做到自己预料不会做到的事情喔!

自己最大的敌人是自己、自己的命运掌握之神也是自己。同事们、朋友们一起努力吧!我很期待有一天能和更多的同事、朋友们一起看彩虹呢!

起步

○金璧琦

初到凤凰庄之时,我对公司的一切都感到陌生,对纺织这个行业更是知之甚少,即使在销售中所涉及的知识也只是停留在理论阶段。转眼间已经两个月过去了,不管是在内心还是在行为上我都正逐步向社会人过渡。

昨天中午,来了一个客户,虽然之前只见过几次,但每次看到他,我都感觉很亲切。他是我进入凤凰庄之后第一个真正意义上的客户,从推板,剪样,谈价格,发货都基本是我自己亲手操作的,他很满意,对我也很赞许。突然,我觉得做销售也没有那么艰难了。在这两个月中,每当有客户下单不管所涉及的金额是大是小,都足以让我开心很久。也许是因为新手上路,也许是因为我容易满足,但每一个的的确确都是我继续坚定前行的动力。7月,应该是我在门市工作有突破的一个月,开始不断有客户下单,开始有客户打电话过来找小金了,开始有客户直接通过手机来与我联系了。虽然在别人眼中,这不过都是些再平常不过的事了,但我正是从这些小小的变化来看到自己的进步,从而鼓励自己。当然,我想要的并不仅仅只是这些外在的变化而已,我在乎的更多的是,我正在慢慢适应和融入到这份工作中去。今天的我,犹如一个刚学步的小孩,可以松开大人的手,小心翼翼地小步挪动了,而在不久的将来,我坚信能提高加速度,大步、稳健地走在自己所向往的大道上。

责任与承担

○李娟

3月28号从郑州分公司回来,与同事分享得最多的是我失败的经历,何总当时对我的点评是:失败是成功的“妈妈”!这句话时刻在我耳边回荡。也许,世界上许多名人的失败经历,让我们深刻的领悟到失败的成功之母这句话的含义。但真正失败时,带来的伤痛是你自己一个人才能体会的,它所产生的影响力是空前的。可以让人失去理智,甚至迈向极端;也可以让人化悲愤为力量,创造奇迹。

直爽的性格,使我做事时常常缺乏细心,没有去慎重考虑。因而失败便成了我的家常便饭,但它却又是迅速成长的一个捷径通道。成功往往会使人得意忘形,而失败会成为你成功的原动力。错,而思过;过,而改之,善莫大焉!对于一个销售员来说,我们除了改过,更多的是学会去担当。这是我们最基本的责任。

有一小段故事,就从这里开始……

那天,我们门市的经理和另一个同事都请假了,就我和两个实习的同事在门市,我心里想着,我一定要让今天过得相当充实。突然电话响了,“您好!”“小李啊,我打的那个颜色怎么发绿呀,看起来有种脏脏的感觉,你们家这生意还做吗?打了两次色都是这样,打不好就不能换别家打色呀。”“王姐,您先消消气,那您看要不我给您重新打色吧,您拿那块小色样是涤棉的色块,我们用T400来打色,难免有些差异……”客户马上打断了我的话,接下来便的劈头盖脸的一顿骂,更糟糕的是:“还有我寄过来的那块口袋你怎么给我剪了,你怎么没跟我说一声就剪,我可是花了两三百块买回来的裤子,你怎么搞的,你懂不懂尊重客户呀,这你给我赔……”电话被挂断了,当时我真的好想买哭,我觉得我怎么这点事都做得不好,我不知道向谁去诉说。时间停留了半小时,我想,要是我就这样与客户僵着是不能解决实质问题的。我便回了她一条短信,我说:“王姐,您先消消气,其实小李心里也不好过,剪坏了您的口袋是小李的错,我回负责一定的责任,但小李想对您说的是,我们今天出现这种状况,归根到底是在我们出现问题时缺少更多的沟通,小李说在多道歉的话也无济于事,我只能用行动表示,我马上安排打色,最后还是请您原谅我。”发完消息后,我心变得开朗起来,我把心里不快都一吐为快,一会儿王姐回了短信“没事的!”简短的三个字,胜过一切物质的鼓励,但心情仍有一些失落,然而做销售就必须去承担一切来自客户与内部的压力,还不能带任何个人情绪。终于结束了一天的工作,拖着疲惫的身躯回来时,我真的感觉自己又长大了一岁,需要独立承担的责任越来越多了。

失败时,我们需要的是有一颗坦然面对一切的心,而不是逃避或推卸责任。有时我很庆幸在这样一个公司,因为公司早培养我们这批新人时,很多时都在为我们失败买单,让我们成为一个能独挡一面的销售员。



在逆境中成长

○北京 董大美

没有风吹雨打,哪会有秋实的成熟。没有刺骨的寒风,哪会有松柏的坚韧。在逆境中不要一味地怨天尤人,要多考虑怎样克服困难。彼得逊说过:“人生中,经常有无数来自外部的打击,但这些打击究竟会对你产生怎样的影响,最终决定权在你自己手中。”

逆境给人宝贵的磨炼机会,只有经得起逆境考验的人,才能成为真正的强者。古今中外的伟人,大多是抱着不屈不挠的精神,从逆境中挣扎过来的。失聪的贝多芬,艰难跋涉于荆棘丛生的黑白键上,用手指重重地扣响了神圣的《命运》之门,挥洒出一部音乐家顽强与厄运抗争的辉煌乐章。

例如,我当初去北京只想一心一意锻炼做销售,过去因为身体素质差,以及一些消极的原因导致自己没有一个好的心态面对工作,

曾想放弃工作,但何大哥总是耐心地帮助我,开导我,支持我,此时此刻我心里涌现出何总对我说的话:“人生路上有很多不如自己的意,如果方向是对的就得说服自己坚持,成功不仅取决于能力更重要的是取决于自己的心态,不要轻言放弃。”是领导们给予我勇气,给予我支持,从那时起,我便重新振作起来用良好的心态面对身边的每一件事。在工作中难免会遇到不顺心的事,不管何时一定要用良好的心态来面对。

无须赞美逆境,无须企盼逆境,但必须正视逆境。一旦身处逆境,最重要的是要有信心、有恒心、有毅力、有实干的精神,即使眼看山穷水尽,仍要想到峰回路转、柳暗花明。自古以来,能成就一番大



事业的人无一不是脚踏实地,努力奋斗的人,而人生的价值、生命的意义,该在什么地方以什么样的形式体现出来。前人的事迹是一本最好的教科书,不经一番风霜苦,哪得梅花扑鼻香,让我们学会坚强、学会抗争,挑战困难走出逆境。这将会成为我们巨大的财富。我很欣赏奥斯特洛夫斯基的一句话:“人的生命,似洪水在奔流,不遇暗礁、岛屿,难以激起美丽的浪花。”

逆境能锻炼一个人,它能帮助你在以后的成长道路上迈向成功,一个不轻言放弃的人永远是出色的,让我们朝着自己的目标奋斗,努力拼搏吧!

逆境中成长的故事

○张华容

只有一条路不能选择的路——那就是放弃的路,只有一条不能拒绝的路——那就是成长的路。我们周围每个人的生长环境都有所不同,有可能富裕有可能贫穷……。但是我们每天都在成长,都在学会成长!下面讲一下我所知道的两则关于逆境中成长的小故事。

一、海伦凯特

在她很小的时候,也曾是一个快乐的小女孩。但是好境不长她很快就因患重病,而失去了视、听、言的能力。在没有声音没有色彩的世界里,但她并没有因此而退缩,而是勇敢的面对生活迎接挑战。也许这与她自动表现出来的倔强的性格密不可分。但我相

信更重的是她对生活充满了希望。对自己的未来抱以积极的态度。通过她的不懈努力她终于完成了大学学业,并以优异的成绩或得了学士学位,她始终致力于残疾人事业并周游世界各地为他们加油鼓励。

二、囊萤映雪”的车胤

晋代时,车胤从小好学不倦,但因家境贫困,没有多余的钱买灯油供他晚上读书。夏天的一个晚上,他正在院子见许多萤火虫在低空中飞舞。一闪一闪的光点,在黑暗中有些耀眼。他想,如果把许多萤火虫集中在一起,不就成为一盏灯了吗;于是,他去找了一只白绢口袋,随即抓了几十只萤火虫放在

里面,再扎住袋口,把它吊起来。虽然不怎么明亮,但可勉强用来看书了。从此,只要有萤火虫,他就去抓一把来当作灯用。由于他勤学苦练,后来终于做了职位很高的官。

上面两个故事相信大家并不陌生。我们每个人的生活并不都是一帆风顺。世间万物相生相克,有阳光的照耀,就会有泥水的泛滥。

逆境,是促使人们奋发向上的动力,是锻炼一个人意志的火炉。当我们在生活中遇到艰难困苦的时候,请不要悲伤,不要哀怨,不要让不利的环境束缚了我们的手脚,而应该舒展开自己的双臂,去拼搏,去创造属于我们的一片天地。

畅想·2019年

——我们的凤凰庄

○李勇

2019年是美丽的一年,这一年凤凰庄发生就质的飞跃,凤凰庄集团正式在杭州挂牌成立,而在香港的集团上市也在紧张的筹备当中,到次,凤凰庄集团旗下已经拥有了凤凰庄纺织品有限公司、凤凰庄服饰有限公司、凤凰庄(北京)影视传媒有限公司、凤凰庄地产、凤凰庄纺织高分子材料研究检验中心等5家公司,从2001年凤凰庄纺织有限公司成立至今仅隔18年,在这短短的18年间,凤凰完美的完成了集团公司的原始开发,积累以及后来整体布局和腾飞。看着凤凰庄的成就和发展,我们不得不想起十年前的2009年。

2009年是凤凰庄发展历程中最关键的一年,也是在这一年凤凰庄腾飞越来越明显,虽然全球金融危机的影响还相当的强烈,凤凰庄却在这时运筹帷幄,大风波浪的开始了自己十年的征程。凤凰庄服饰、凤凰庄影视传媒、凤凰庄地产都在这一年开始起步。从2009年起,凤凰庄逐步由一个专攻面料的企业向以面料经营为主,并不断向地产、高分子研究拓展的多元化发展。

2009年,凤凰庄员工300人,2019年凤凰庄员工突破30000人,这是不断壮大的十年。

2009年,凤凰庄的影响仅限于服装

面料行业。2019年凤凰庄在多个行业有了自己响亮的品牌,这是不断飞跃的十年。

2009年,凤凰庄的管理制度企业文化开始引起全公司的重视,2019年凤凰庄规范的管理、明确的制度、鲜活的企业文化得到了行业和社会的认可,这是不断完善的十年。

十年发展征程这其中充满艰辛与挑战,正是因为公司正确的战略决策和全体员工的共同努力与奋斗才成就了今天——我们2019年的凤凰庄。经过了一个辉煌的十年,还会有十个更加美好的十年在等待着我们去开创。

十年后的凤凰庄

凤凰庄创建于2001年,经过不断发展,逐步确立了以面料销售、品牌服装为主体的经营格局。人的想象是无限的,让我们展望一下十年后的凤凰庄将是怎样的呢?

一、面料、服装

公司将继续以诚信创新、服务五赢为宗旨,不断地推陈出新,满足各类客户的需求。面料销售市场将遍及全国,成为国内顶尖的面料贸易公司。百变牛仔将在国内各大主要城市发展成熟。

凤凰庄旗下的凤凰庄服饰将拥有成熟的运作方式,形成成熟自信、时尚简洁、崇尚品质生活的品牌特色,在国内所有大城市建立网络,400多家自营专卖店,共1500多个商业网点,顾客可以通过上网来购买我们的产品。

二、支持慈善事业

做慈善,带给我们的是精神上的愉悦和满足。我们不能神话慈善事业。曲高和寡,越是崇高,崇高到不可攀,就越是很少人做得到。当一个企业发展到一定程度时,与其把做慈善视为崇高的圣人之举,不如当作一种普通的消费,十年后的凤凰庄将会以博爱的心胸支持国家的慈善事业。

三、员工生活环境

宿舍美观大方,周围环境优美,空气清新。每位员工拥有自己的单人房,独立卫生间。公司将成立各大社团,丰富员工的业余生活,建设宽敞的活动中心,让员工下班后可以彻底的放松。

十年后的凤凰庄也许会成为拥有员工1万人的大型多元化集团公司,并成为优秀的上市公司。站在新的起点上,让我们继续往开来,发奋拼搏,为凤凰庄更加美好的明天一起努力,加油!
重庆 王丽虹

实习心得

○董露

实习的日子转瞬即逝,在这段日子里使我从中学到了很多,无论是工作还是生活,我都无法忘记这段时间带给我的感受,也许这才是我接触社会的开始,在实习过程中,我可以感受到凤凰庄“以人为本”的管理理念,始终把顾客的需要放在第一位,员工的管理制度跟家庭化、学校化一样,这些都使凤凰庄已经具备了足够的亲和力,也给员工营造了一个良好的工作环境。在凤凰庄一个月的实习过程中我明白到四点:

一、坚持:不管到那家公司,一般先让我们自己看,自己学,时间短的要几天,时间长的要几周,在这段时间里很多人会觉得无聊,没事可做,便产生了离开的想法,其实这是每个刚出社会的年轻人都会遇到的,所以,在这个时候我们一定要坚持,轻易放弃只会让自己后悔。

二、勤打杂:到公司实习,公司多数是把我们当学生看待,在这个期间是不会给我们安排什么重要的工作

去做,所以我们应该学会主动找事做,从小事做起,学会打杂是必不可缺的,只有这样同事才会更快的接受你,领导才会重视你,接下来才会让你做一些重要的工作。

三、少埋怨:有的人会觉得公司这里不好那里不好,同事也不好相处工作也不如意,经常埋怨,这样只会影响自己的工作情绪,不但做不好工作,还增加了自己的压力,产生消极思想,所以我们应该少埋怨,要看到公司好的一面,每个公司或多或少都会存在一些问题,对存在的问题应该想办法去解决而不是埋怨,这样才能保持工作的激情。

四、虚心学习:工作过程中我们会碰到很多的问题,我们刚出社会,所以有很多是我们不懂的,不懂的东西要虚心向同事、领导请教,当别人教我们知识的时候我们应该虚心接受,不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。

用知识武装自己,用实践证明自己,学会做人,学会做事,我深信机遇定会垂青有准备的人。

我心中未来的公司

○韩弛

“老公,快点,再晚就赶不上飞机了。”
“快了,快了,就来啊!”
“老公,你一个人去英国要注意身体啊!千万别因为工作而累坏了身体,啊!你永远都不让自己停下来,都几十岁的人了还这样,唉!”
“好了,好了,别唠叨了,我会照顾自己的,倒是你一个人在家要注意安全啊,儿子在新加坡玩了几天了也不回来,真是的。”
“你也别怪他……”
……

是了,这就是我现在的家庭,有一个美丽的妻子和一个十五岁的儿子。时间过得真快啊,现在都2009年了,一晃我都在凤凰庄呆了二十年了,二十年了,从当初的一个小

职员,到后来的分公司负责人,再后来到东南亚各国和同事们并肩作战,十年前公司已经在全国各个市场成立分公司,遍及广东、福建、杭州、上海、青岛、及北京、成都、重庆等各个地区。然后在用十年的时间撬开就东亚、东南亚等各个国家的大门,缅甸、越南、泰国、马来西亚、印度、印尼、韩国、日本、朝鲜等各个国家都有我们的代理及分公司。

现在,我们终于踏上欧洲的征程,我也被派往英国考察市场。

作为一名凤凰庄的员工,我感到非常的自豪,二十年前浙江的一个纺织公司,今天已经是中国的百强企业,这是我们凤凰庄每一个员工共同创造的奇迹,二十年来,我们在董事的带领下,立足于各面料市场,开拓色拉针

感谢凤凰庄培育了我,锻炼了我,给了我一个可以展现自身价值的平台!

岁月的流逝;生活的考验;工作的磨练;让我少了一份莽撞,多了一份激情,多了一份慎重,更多了一份责任心。让我更懂得珍惜工作,珍惜生活、珍惜这份来之不易的责任。家庭和孩子是我们心的归属,企业和工作是我们充盈生命的平台。

进入凤凰庄多年来,我与公司的荣辱息息相关,与公司的命运紧紧相连。因为我见证了公司从负债累累、举步维艰的境地,负重奋进、风雨兼程走到了今天硕果累累的辉煌。我到公司从基层做起,曾从无客户到销售第一的成绩……正是在销售中体验了从千头万绪到有条不紊的过程,让我深刻感受到公司与时俱进;开拓创新的前进步伐。自豪公司连年克服重重困难,终于迎来如今的辉煌,骄傲我能参与公司这艘激流勇进的航船扬帆远行的过程!没有公司的栽培,就不会有今天的我。我会用自己的忠诚、踏实、勤奋的工作来赢得尊严和价值!如公司灌输给我们的理念“岗位靠竞争,收入靠奉献”,催我们奋进、赶我们超越,能不感激我们的公司吗?能不珍惜我们的工作?能不在乎我们的岗位?既然选择了这份工作,就必须记住自己的责任和使命。我相信只要我们用责任心去做好每一件事,相信平凡的岗位,是不平凡的舞台!那么在任何岗位上,我们都会硕果累累!

“今天不努力工作,明天就得努力找工作!”一个有责任心的人,一定是一个积极乐观向上的人,他懂得珍惜,知道感恩。让我们大家都成为一个像太阳一样照亮自己温暖别人的人,而不是做个像月亮一样初一十五不一样的人。

有一句话是这样说得:“如果你存在,那么就别让自己可有可无得存在着”。我们要让我们的存在有价值——那就从眼前事身边事做起,无论事情的多寡愉快巨细,让我们的责任心无处不在吧!

船已离港,帆已扬起;让我们满载着历史的收获,踏着公司发展的节奏,高唱奉献之歌,用执着来托起这片蓝天,用光和热去滋养这片年轻的天地,相信我们的身后,一定是晴空万里!



感

○沈阳 王世群

悟