

导读



二版：集团总部组织女员工代表 桃花岛一日游活动
三版：宁波金帅电器销售有限公司 一季度全体业务经理会议顺利召开
四版：那零售中的生活点滴

2012年4月30日 (星期六) 农历壬辰年四月初十日 第4期 (总第66期) 本期四版 浙企准字第B075号

地址：浙江省慈溪市横河镇工业园区横影公路20号 邮编 315318 http://www.jinshuai.com 电话：0574-63832888 63833669 传真：0574-63833291 宁波金帅集团主办 编辑 周小林

金帅海外合作洗衣机生产基地 首期工程顺利投产

本报讯(周小林 谢华)近日,金帅海外合作的洗衣机工厂正式投产,首批派往北非的海外工程技术服务人员圆满完成预期工作顺利返回。这是金帅尝试外贸转型的新举措,也是抢占海外市场的关键性发展策略。

滁州市图书馆流动书架 进驻安徽金帅洗衣机有限公司

本报讯(安徽金帅洗衣机 永华)4月28日下午,滁州市帮扶中心、文广新局领导莅临公司带来了流动书架,董事长潘雷热情接待,并与各位领导座谈交流。

滁州市副市长王图强一行 莅临安徽金帅洗衣机有限公司参观指导

本报讯(安徽金帅洗衣机 永华)4月10日,滁州市副市长王图强一行莅临安徽金帅洗衣机有限公司参观了展厅、总装车间、注塑车间、电机车间。参观中,总经理刘琪翔向王副市长一行详细介绍了集团以及安徽金帅洗衣机的发展情况。

2012年春季广交会 金帅形势好于预期

本报讯(周小林)2012春季广交会即第111届广交会如期召开。在当前欧债危机持续蔓延的背景下,本届广交会的客商下单比以往更加谨慎,观望心态明显,开始把大订单拆分成小单、短单,这就意味着,企业的议价能力明显下降。

金帅的品质

生命的意义

每个人的生命都是有限的,可怎么样在这有限的生命里活得有意义呢?我时常听说有人死亡的消息,有的死于意外,有的死于疾病,有年轻的,也有年老的。每当我听见有人死亡的消息都会内心一颤,就会感慨地说人生几十年真的很短暂。

爱如流沙

张世普

罗恩似乎比以前忙了很多,每天很早出去,很晚回来,回来以后,倒头便睡。日复一日,凯西不知道罗恩究竟在外面干了些什么,却清晰地感觉到罗恩拉琴的次数越来越少了。偶尔的一次琴声中,似乎也多了些莫名其妙的杂音。

母亲的咸菜

蕉下客

每年弯头菜成熟的时候,母亲总会腌制一些咸菜。母亲腌的咸菜又鲜又入味,我们都很喜欢吃。但腌菜的过程很麻烦。母亲总先把新鲜的弯头菜一块块地挑选好清理干净,再拿到太阳下晒三四天,然后再搬到室内阴凉通风的地方堆放好,等菜的叶子差不多都转成了金黄色,再用清水洗净晾干,再上盐腌制。



那零售中的生活点滴

杨鑫竹

今包装箱上印上“名牌压缩机、蒸发器保修十年”了,您可以高枕无忧。“有其它颜色的吗?”“有啊,您看到的这个是汉玉白玫瑰的,仓库里还有绣球花的。盖膜都是白色的,都很漂亮。我觉得您看到的这款就很好,买的人特多。”

每次弯头菜成熟的时候,母亲总会腌制一些咸菜。母亲腌的咸菜又鲜又入味,我们都很喜欢吃。但腌菜的过程很麻烦。母亲总先把新鲜的弯头菜一块块地挑选好清理干净,再拿到太阳下晒三四天,然后再搬到室内阴凉通风的地方堆放好,等菜的叶子差不多都转成了金黄色,再用清水洗净晾干,再上盐腌制。

金帅冰箱4月产量 达到双目标

本报讯(滁州金帅电器 永华)随着冰箱旺季的到来,4月份,金帅冰箱延续了2、3月份的畅销势头。滁州金帅电器有限公司冰箱本月产量首次超过2万台,同时完成了日均产量800台的目标。

成都金帅电器发展受彭州市委、开发区高度关注



本报讯(成都金帅电器 永华)成都金帅电器作为重点招商引进企业,长期以来受到彭州市委、开发区领导的关注和扶持,得到保姆式的服务。

作为园区重点企业,成都金帅的成长和发展对于彭州的对外招商影响力极大。为此,4月27日,由彭州市委宣传部、彭州市工业开发区牵头,安排了电视专访,旨在通过对成都金帅的专访提升彭州的对外招商形象。

# 集团总部组织女员工代表 桃花岛一日游活动



景，一望无际，真是一派明镜，半壁青山；幽幽仙境，舍尔其谁。  
徜徉在桃花岛青山碧水、古色美景中，大家一路欢声笑语、其乐融融。女员工们尽情地享受外出的休闲与快乐，在感叹桃花岛景色优美的同时，也享受到身心的愉悦，陶冶了情操。下午四时，在依依不舍下，大家启程返回瓯溪。

近几年来，金帅每年都会组织行政人员、先进员工中的妇女代表外出旅游。值得一提的是，今年与往年相比，多了工龄满10年以上车间一线女员工，使更多的员工享受到企业发展成果。  
一线员工是企业的根基，他们工作辛苦，外出的机会很少，总部特地借妇女节安排了这次活动，以组织旅游的奖励方式，既为平时难得有时间外出旅游的员创造了放松身心的条件，又为员工提供了一个相互学习、增进友谊的机会。

桃花岛风景名胜区位于我国最大的群岛——舟山群岛东南部，是台湾海峡东缘黄岩岛的居住地。桃花岛地处东海环抱之中，气候宜人，峰峦起伏，山海云雾，风景独特。  
此次旅行的第一站为舟山群岛第一高峰——安期峰景区。景区以峰、石为特色，寺、洞为主体，具有山青、水曲、石趣、峰奇、境幽、气爽等特点，碧海含情，草木成趣，是名不虚传的“海上仙山、世外桃源”。

奇石林立、惟妙惟肖的桃花岛的风景更是一绝，大家兴致勃勃地参观了弹指峰、试剑亭，领略了其“雄、秀、幽、奇”的自然景观。置身其中，奇石壁立、惟妙惟肖，远观海天一色，近观奇石林立，令人叹为观止。  
（通讯员 徐旭芳）

## 员工心声

### 面对改革 正确认识

2012年，受欧债危机、伊朗核问题、叙利亚局势紧张等影响，世界经济仍然在低迷中徘徊。今年我国经济发展速度有所放缓，继续扩大内需、扶贫开发，在稳增长中拉动经济稳步增长。鉴于当前外贸出口下降的不利局面，我们金帅集团也开始了一系列改革与调整。  
作为一名老员工，在这里我只代表自己向公司领导说几句心里话：“我想在金帅工作到退休，这是我的愿望。”但是，如果现在面临诸多问题，这些问题如果不及时解决，就会阻碍公司的向前发展。所以，公司领导决定全年的工作重心就是，改革创新，优化组合，提高工作效率。  
假如说，在重组中我被辞退了，我也能理解，并且正确认识，但是在我没有接到正式通知之前，我还是一如既往地做好自己的本职工作。这也是绝大多数员工的真实态度，因为我们都相信公司领导能够处理好每一件事情，为每一位员工负责。  
（通讯员 衣室）

### 迎接「CCC」检查 铸就用户放心产品

所谓“CCC”认证，是中国强制性产品认证“China Compulsory Certification”的英文缩写。强制性产品认证（CCC）制度，是各国政府为保护广大消费者人身和动植物生命安全，保护环境、保护国家安全，依照法律法规实施的一种产品合格评定制度，要求产品必须符合国家标准和技术法规。它通过制定强制性产品认证的产品目录和实施强制性产品认证程序，对列入《目录》中的产品实施强制性的检测和审核。凡列入强制性产品认证目录内的产品，没有获得指定认证机构的认证证书，没有按规定加贴认证标志，一律不得进口、不得出厂销售和在国内销售。它在推动国家各种技术法规和标准的贯彻、规范市场经济秩序、打击假冒伪劣行为、促进产品的质量管理水平和保护消费者权益等方面，具有其它工作不可替代的作用和优势。并且该认证制度由于其科学性和公正性，已被世界大多数国家广泛采用。  
宁波金帅集团从1985年3月创办以来，企业始终以“金的品质，帅的品牌”为核心价值，以产品市场开合格率达98.5%为质量目标，以100%处理好顾客投诉，让金帅用户永远放心为质量承诺，经过30年的发展，铸就了享誉海内外的“金帅”放心品牌，创造了全国双桶洗衣机连续多年销量第一的优秀业绩，赢得了广大消费者的高度信赖。这一系列的成就与中国政府为兑现人世承诺，于2001年12月3日对外发布的强制性产品认证制度是分不开的。从2002年5月1日起，国家认监委开始受理第一批列入强制性产品目录的19大类132种产品的认证申请，至今，已发布多项产品，除第一批目录外，还增加了油漆、陶瓷、汽车产品、玩具等产品。  
我们会帅洗衣机从各种原材料、各个零部件上，也连续多年接受“CCC”的严格检查，基本上是100%通过。同时“CCC”工作人员也给公司的一些细节问题，提出了一些宝贵的整改意见，我们都一一做了完善与改进。  
（通讯员 荣富林）



# 致力健康家电，营造洁净生活

## 宁波金帅电器销售有限公司 一季度全体业务经理会议顺利召开



本报讯（销售公司 杨鑫竹）4月2日，宁波金帅电器销售有限公司召开全体业务经理会议，由销售公司总经理郑金定主持，执行总裁潘俊峰作重要发言。会议就企业发展、销售开拓、售后服务等重点问题进行了剖析，并对今后工作的内容及方向进行了细致的规划和明确。  
会上，潘总在发言中首先详细陈述了金帅的发展规划以及今后的任务，指出业务经理今后的任务艰巨，并对各位提出厚望。紧接着，郑总详细阐述了此次会议的主要议题，主要包括以下方面：  
一、对公司规划和远景进行了详细地陈述。  
二、对销售指标和内部人员考核方案进行了陈述，这对于区域调整以及工作努力程度起到较大的影响。  
三、分析了第一季度销售数据，指出洗衣机销售情况基本与去年持平，冰箱销售同比增长20%。  
四、对业务经理如何积极有效地开发新客户发表个人意见和建议，并与业务经理展开交流，求同存异，相互学习，共同进步。  
五、对第一季度的工作进行了总结，并对接下来的工作进行了布置规划。

各业务经理今后的任务艰巨，并对各位提出厚望。紧接着，郑总详细阐述了此次会议的主要议题，主要包括以下方面：  
一、对公司规划和远景进行了详细地陈述。  
二、对销售指标和内部人员考核方案进行了陈述，这对于区域调整以及工作努力程度起到较大的影响。  
三、分析了第一季度销售数据，指出洗衣机销售情况基本与去年持平，冰箱销售同比增长20%。  
四、对业务经理如何积极有效地开发新客户发表个人意见和建议，并与业务经理展开交流，求同存异，相互学习，共同进步。  
五、对第一季度的工作进行了总结，并对接下来的工作进行了布置规划。  
六、对销售费用预算和报销提出新的方案。主要是客户招待费、各办事处日常营业开支费用、业务员差旅报销等方面作了详细方案，以便今后对费用进行有效管理。  
七、对4-5月工作任务与方向进一步予以明确，以便有的放矢。  
八、对销售费用预算和报销提出新的方案。主要是客户招待费、各办事处日常营业开支费用、业务员差旅报销等方面作了详细方案，以便今后对费用进行有效管理。  
九、对售后服务工作进行了部署。关于售后服务电话呼叫系统，公司决定增设坐席专席，以便更及时、多候常来等候用户和合作商的来电。对于业务员，公司将为其进行专业而系统的培训，为客户提供优质的服务。  
此次会议是销售公司2012年第一季度会议，这不仅是一次承前启后的会议，更是一次指引今后发展方向的会议，而会议的参与者们将是任重而道远。

## 金帅参展2012年第八届慈溪家博会

本报讯（销售公司 胡清江）宁波金帅集团作为慈溪冰、洗行业的龙头企业，经过4月21日的出展准备，迎来了22日至24日为期三天的2012年第八届中国慈溪家博会。  
家博会在慈溪会展中心举行，主要展出家用电器、水家电、厨卫家电、健康护理家电、家电配件等产品，展出面积为2.5万平方米，参展企业达到450家，各类参会人数达2.85万人次，场外签约投资和科技项目22个，合同内外贸22.8亿元，签约意向成交额12.8亿元。  
金帅展位还是一如既往在二楼电梯口，此次展会金帅展示了极具代表性的22款产品，其中8款冰箱包括最小容量的BCD-112到最大容量的BCD-232SA，有拉丝银、平板钢化玻璃和最新款钢化玻璃门体；6款全自动包括最新的净耀平板钢化玻璃系列和净尚钢化玻璃系列；6款全自动包括净爽、净美、净睿三代洗衣机；2款滚筒洗衣机。  
展会期间，浙江地区销售经理张恒

与浙江售后服务精英作为主要接待人员，在展位迎接八方来客。据悉，展会期间访客络绎不绝，记录下来有意向的客户信息就有五、六十家，客户来自吉林、南到广西，西到新疆，幅员之广，让人惊叹！由此看出，慈溪家博会在中国的广泛影响力！  
金帅2012年新款钢化玻璃，无论是洗衣机还是冰箱，在外观上都赢得了客户一致好评，在同行中也取得了一定的优势。尤其在半自动洗衣机方面，钢化玻璃钢化玻璃面板的净尚系列优势明显；此系列采用高强度曲面钢化玻璃面板，耐压、易清洁、不易磨损；箱体采用双层超厚结构，防撞击，不变形，时尚花型的门板设计，彩色控制面板和圆弧型控制面板的多样化设计，整体视觉尊贵典雅又不失时尚。而金帅洗衣机电机全部使用金帅自主研发，生产的高品质全铜电机，使洗衣机的实用、耐用得到了保障！  
通过此次展会：我们获取了同行信息，见识了新产品，开拓了设计思路；同时与业内人士进行了交流学习，得到了行业资讯；结识了大量的潜在客户，扩大了企业的影响，对金帅的发展壮大起到了一定的推动作用。  
带着这样的经营理念和发展目标，我们本着务实求是、真诚合作的态度，保持与各级经销商及时、良好的沟通，并最终得到一种认同，达成一种共识。  
从3月8日至4月27日，在重庆区域市场相继开展了多个经销商乡镇会议和一系列终端促销活动，其中具有代表性的经销商会议有：万州区上善电器金帅冰箱开盖会议，万州区开县大朋电器金帅冰箱开盖会议，南川区飞龙电器金帅冰箱开盖会议。总体来讲，经销商给予了金帅较高的评价，也提出了很多很好的建议，各乡镇经销商积极响应会议政策。代表性的促销活动有：南川区鸣玉镇顺成电器商场开业庆典促销，武隆县中天电器12周年庆典促销。总体来讲，经销商都给出了较大程度的让利，消费者也得到了真切的实惠。  
在此，我们金帅重庆办事处全体同仁向集团总部各位领导、各位经销商朋友郑重承诺：我们是金帅人，我们在工作中全力以赴，您可以拒绝我的销售，但拒绝不了我的热情！我们将依托工厂强有力的产品，紧密围绕市场，为客户创造价值。2012年度，将是金帅在重庆市场“创新、突破”的全新年度！（金帅重庆办事处 叶斌）

## 浅谈后家电下乡时代企业的发展

从家电下乡开始至今，已经快四个年头，也逐步步入尾声。今年受到金融、房产、国家政策、市场逐步饱和等多种因素的影响，在今年的一季度报表中，各大品牌的销量同比均下滑了30%左右，一些二三线品牌更是下滑得厉害。家电中的冰箱、洗衣机也已经开始进入到洗牌阶段，各个企业都纷纷采取措施以应对。但不管企业如何应对，都离不开市场。  
说到市场，自然离不开我们的代理、经销商，但如今的经销商已经是各品牌相争的资源，而经销商们在选择时，对品牌的选择也是越来越谨慎：一、无后顾之忧；二、要能为其带来利润；三、要有品牌影响力。从客户的选择当中可看出，他们对品牌的要求越来越高，对产品的质量及售后也更看重。毕竟现在的经销商卖的都是家门口的生意，其中销售的产品有30%以上是卖给亲

朋好友的，所以，产品的质量和售后得不到保障，商家必不敢销售。换言之，产品的质量及售后做得不好的品牌首先是被淘汰的。当然，在如今竞争如此激烈的环境中仅仅是质量好，服务不好，是不够的，企业的产品必须要有自己的产品特色，以避免与其他产品同质化，而加入到价格战中去。  
如今每个行业中的企业，基本分为四类：一流的企业做价格，二流的企业做产品，三流的企业做服务，四流的企业做品牌。目前，企业必须立足于自身的实际情况及市场定位，首先要从产品上做出自己的特色，脱离价格群体，再逐步完善企业产品的售前、售中、售后等各项服务，从而进一步发展到一流的企业，形成一个集团化的企业。  
（销售公司 陈良）

## 关于规范客户资料 使之有据可查的建议

以前外订过单过来的时候关于资料是否更改都是根据外贸员的要求，假如更改的话将更改附件发送生产部，然后具体再和外外贸员协商解决。一些特殊的问题，比如资料印刷错误、铭牌和说明书的一些数据没有对应，在外外贸员无法发现的情况下，需要我们生产部给予指出，然后再与外贸员确认更改。但是这种情况的缺点是明显的，一些印刷品包括纸箱、说明书、铭牌、电路图、面板，还包括一些元器件贴纸上的一些数据基本都是靠我们存放在电脑中的，假如某个客户订单更改比较频繁，又或者者长时间没有进行生产，就容易出现错误。又或者者曾经某个客户某段时间对于一个型号进行了更改，但剩余部分型号未进行更改，长时间过去后，就容易忘记这部分，造成错误，造成损失。  
对此可能出现的问题，并且可能造成重大的损失，我建议资料进行规范化处理：  
首先一个新订单下发，在外外贸员提供初步资料后，进行彩色打印，然后与外贸员仔细核对资料中可能需要更改或修正的部分，并且同时仔细研究一些外贸员可能无法发现的问题。然后把所有需要更改和修正的部分进行圈注，将修正后的条款逐条打印出来与原来的资料一起交与外贸员确认，并签字。（此处需要外贸员配合进行）然后对于此项资料进行存档。  
其次建立查询机制，设立业务员进行类别细分管理，如细分为稳定长期客户、新开发客户和不定期采购客户等。  
第三，仔细区分存档资料的类别，在外包装袋外增加贴标进行区分，并且将不同类别放在不同的位置，使得需要查询时可以快速找到资料。完成此项步骤后，假如如有相同客户、相同型号的再次下单，我们就可以快速找到对应的资料进行提取，然后进行资料的确认，对于改动的部分进行打印，找业务员确认签字，随后附在原来的资料上。如此做的好处是，假如需要查询订单更改的情况时非常方便，对于包括改动日期、改动事项和原先资料的情况都一目了然。对于商标没有改动，但商标印刷细节有改动的，比如原本商标印刷成圆的，现在改成了方块，根据存档资料可以快速找到更改此项的日期，对于相同客户的不同型号也不会造成错误。但假如没有存档资料，对于这种商标未改动，但印刷方式有改动的情况就有可能发生错误。  
（通讯员 胡清江）