文化随企业兴衰沉浮

以被历史淘洗和凝练近三十年而依然稳健依然壮实的通威为样本,在其多项成功因素中,选取企业文化这个极具代表性的基因进行深度剖析,在迎接改革开放三十周年这个历史大背景下,不仅于通威个体还是中国企业这个群体,都有着历史和现实意义。

刘主席近精辟地指出,企业和文化两者是躯体和灵魂的关系。一些企业不乏为了所谓的企业文化而做秀,而后形成自己有躯体有灵魂的企业文化。一些企业为了文化而去文化,执一些冠冕堂皇的口号,用这种方式来操作的企业文化,犹借树林为生产的“两张皮”,相互割离,互不相生,没有用着于一个具实创体上的企业文化,不可能真正变成每个人内心的所思、所想、所作、所为,最终导致的结果,只能是有某形而无其实,有某名而无其实。这种情况下,企业文化有和没有,没有区别,甚至有比没有更糟糕。

文化成功变员工价值观

通威文化基因,就是以“诚、信、正、一”为企业经营理念和最高价值观,以永无休止的改善与创新品格、强烈的危机及风险防范意识、以人为本的普世品质及成果导向型的激励机制,兼顾、包容员工的个体差异和价值观的多样性,从而在此基础上形成优势互补、心智相融、包容和谐、务实正直、先苦活后享的企业品格。

通威文化也经历了这样一个成长过程,并在企业往大中发挥了重要作用。

刘主席这样辩证指出,企业和文化两者是躯体和灵魂的关系。一些企业不要为了所谓的企业文化而做秀,而后形成自己有躯体有灵魂的企业文化。一些企业为了文化而去文化,执一些冠冕堂皇的口号,用这种方式来操作的企业文化,犹借树林为生产的“两张皮”,相互割离,互不相生,没有用着于一个具实创体上的企业文化,不可能真正变成每个人内心的所思、所想、所作、所为,最终导致的结果,只能是有某形而无其实,有某名而无其实。这种情况下,企业文化有和没有,没有区别,甚至有比没有更糟糕。

评选优秀典型,领导同事推荐的一定是敢不作声助助实实勤奋苦干的员工;

公司最不受欢迎的对象,一定是那些夸夸其谈不干实事造避重任急度患苦的人;

公司人人必记的三条红线,一定是吃喝嫖赌贪赃枉法诉职失职;

公司最计厌最忌讳的作风,一定是拜条附连弄虚作假钻营投机;

……

通威的经营理念“诚、信、正、一”,即诚实当头,信义为本,正当企业,争创一流。正当企业经营,这即较为狭隘简单,对主体而言,大致可以表述为,没有违反企业法律法规,没有公司里的从上到下的一股凛然正气。企业不可能树立良好形象,文化不可能得到大家广泛认同,经营不可能一帆风顺,也不可能聚集一批有用的人才,不可能持久地发展。

二十多年来,通威人才的流动率平均只有百分之三三,对于这个现象,集团董事长认为“这个比例我们一直认为是低了,应该人为地提高这个比例,适当地增加流动”。到目前为止,还没有一个从通威离开的人和通威对着干,出去后基本依然关心通威,积极支持通威,同时通威,这在某种意义上讲,也得益于通威文化及基于的价值观,在员工心中的根深蒂固和经久影响。

当然,世界上没有完全相同的两片树叶,即使俩东有个别人做出有违通威人、通威文化行为规范的言行,那也只是极个别,属于团队里的小众,他没有下了通威文化的土流,改变不了通威这个企业的主流。

文化坚守 通威正道

深度剖析通威企业文化基因及其在发展中的价值

◆ 黄其刚

企业文化由后天造就

刘主席曾指出,一些企业为了文化而文化,找一些策划大师策划一下,用这种方式来操作的企业文化,貌似科研与生产的“两张皮”,相互割离,互不相生,企业文化不附着于一个真实的躯体上,不能真正变成每个人内心的所思、所想、所作、所为,最终导致的结果只能是有某形而无其实,有其名而无其实。

关于企业文化,刘汉元主席较早前有很好的论述,他说:“一个人,一个事物的成长都有其文化,只有到一定的积淀,一定的积累它才会有。具其结信息导得很好,甚至提前策划一套贵好的文化才去组织这个企业,企业的前尚也不会上没有文化。

一个企业成立时,规模大都很小,其文化小洗,往往体现在前期人的品格魅力和做人做事方式等方面上,一言一行,一举一动,一个眼神,一个表情,人民营企业,在其所谓原始积累过程当中,企业文化的修形也在逐渐地形成,很多发展初期的经营理念、企业宗旨,制成为后来企业文化发展的基础和源头。创业初期,企业基本是一个人在操作,然后带领相关的几个人,几十个人逐渐地发展,在这个过程当中,企业领导者开始着手提前对企业的动手扫地、抹桌子,靠自助大家清洁,做助润,一起吃饭,一起休息,胡乡相处。长时间的耳濡目染,无须领导去讲,员工也会经意看模仿和学习,无须订多少制度,无须对每件事做出多少规定,大家都会很慢慕系成好的习惯,公司文化便无知不觉地在潜移默化中形成和沉淀,这就是企业文化的发展中萨育。”(长长看)

随着时间推移,领导者逐渐忽识到,这种文化对公司成长和发展起着重要作用,使对之很珍惜、很专注、很重视,自觉把它很承下来。

但是,伴随着企业逐步壮大,从一二百人,到几百人、几千、上万人的大集团,这时,企业领导人对企业文化又表现很不一样,甚至有时自打出生,但下面一层一层的干部员工很长时看不到了。尤其是分布于全国各地甚至海外的员工,每每与企业领导人见上一面都不可能,在此情况下,企业宗个人品格魅力,很难在企业员工面前或直观地接受和模仿,这时,就得靠一层层、一级级的中间层人去贯彻与传播。

对主席指出,如果你真要凝聚一大批人跟着自己干事业,真正让大家去认同你的文化,认同你这个老板,认同你这个企业,就必须长期地以行动人,以品格人,以模范人,这个企业才真正从法人格上被大家所认可和认同,才会给企业文化的发展带来一个良好的基础。

因此,企业干部和员工之所以能够领导者团导的人生观、价值观、世界观,尤其企业的经营宗旨、理念传述下去,关键一条,就是各级干部、员工以身立业领导者多年来所倡导和践行的道德品格,认同这个企业的管理方式、企业制度,行为准则,工作环境和人际关系,以同和相扬的人多了,一年年,周而复始,企业氛体中就萌生了属于自己、独特的文化因子。有了这种基因的存在,延续和传承,企业文化便不断释放出一种巨大的力量,推动着企业健康和企业领导人所倡设的健康轨道,稳健而快速地向前发展。

文化是通威的战略资源

从通威近三十年仍然保持快速、稳健发展的成功经验可以总结出:第一、对环境非常敏感,与时俱进,关注变化,适应市场,适应外界需求;第二、员工上下及社会各界对通威文化的认同感非常强,认可度非常高,即文化上的同一性;第三、公司的包容性很强,能够容纳不所有不同的观点和见解,包括各种性格的人;第四、有稳定、延续而又不断创新的管理模式,健全的管理制度和完善的监督体系,敢冒风险但又稳健和谨慎。

企业文化形成于企业的内部环境和外部环境,同人,随着企业的内外部环境的变化,优秀的企业文化,也会非常敏感地随之做出变革,改变,在变中激励的今天,文化与企业经营管理,既确动发展的主动作用表现得无为突出,不已成为企业发展的战略资源。企业发展需要文化,文化需动企业发展的战略资源。企业发展需要文化,文化需动企业发展的战略资源。企业发展需要文化,文化需动

越南国家畜牧研究所副所长李中田一行参观广东通诚时希望

加强交流 互通互融

同乔企业领导亲谈联谊会在前厅座谈茶话

本报讯（通讯员 袁文明 杨育兰）6月18日，由李中田副研究带队的越南国家畜牧研究所一行30人，在广东畜禽牧研究所有关领导的陪同下，到广东通诚参观、交流。通诚股份副总裁兼扩东通诚总经理马朝明简报说，通诚股份总部坐落在广东省清远市，是一家以畜禽种业为主导，饲料、生猪养殖、食品深加工、生物制药、现代物流、房地产开发为辅的大型现代企业集团。目前，集团总资产达30亿元，员工3000多人，在广东、广西、湖南、湖北、河北、河南、山东、辽宁、吉林、黑龙江等地拥有30多家子公司。

通诚股份副总裁兼越南通诚总经理叶德炳指出，越南通诚工程于2008年1月8日破土动工，在通诚股份各级领导，同仁的大力支持下，在全体建设者的顽强苦战下，工程进展顺利，没有出现重大质量问题，不便、气候突热等困难，工程取得了阶段性成绩，其鱼料主车间于5月29日提前封顶，建设速度是当地同等工程的3倍，计划工程将在8月底连续施工中；公司在2月正式从越华公司调料，通诚水产饲料正式进入越南九龙江平原市场，这个为中山、通诚品牌在广大经销商、养殖户中已打下一定地位，养殖效果初见成效；内部管理制度逐步完善，组织框架基本成形，市场、办公人员基本到位，通诚管理模式得到有效推行。

张总审计师代表通诚股份总经办，向战斗在越南片区的干部们表示慰问。并希望全体干部们多思考，少理怨，积极配合，为越南通诚的发展，为通诚股份总部的发展做出贡献。

叶副总裁向深圳越南片区两家公司的共同任务，即发展通诚在越南的海外市场，让通诚的水产产品在越南的广大经销商、养殖户中得到推广；探索出一套有效的通诚海外管理模式，整合有利资源，共同开拓市场，规范内部管理，树立通诚品牌。

两湖片区一季度工作会议在黄冈通诚召开

本报讯（通讯员 郎晓娟）5月23日—24日，两湖片区一季度工作会议首次在黄梅县顺君酒店召开，并取得圆满成功。来自两湖片区的总经理、技术经理、销售经理、部经理、原料部经理以及总部配方老师等近30余人，参与会议由通诚股份总裁助理邓顺宏主持。

大会听取了各公司总经理对一季度工作的总结以及工作得失，存在的问题等情况汇报；听取了各公司全年“阳光行动”期间的工作部署和各公司对未来三年的规划。

毕总助在会上强调，各公司要在养殖集中模式方面发力原料采购方面，循序渐进，争取做到各公司达到一个高度。各公司要重点做到三个确保：确保质量、理性经营；确保利润，量、利兼顾；确保水产料增幅，狠抓猪料销量，达到完成计划、冲刺目标的总体目标。

南昌通威承办同行企业领导座谈联谊会

本报讯（通讯员 佳乐）5月28日，南昌通威承办了由南昌市饲料工业办公室组织，江西格力特、南昌正大、赣达等数家主要饲料企业老总参加的座谈联谊会。

南昌通威总经理李伟介绍了南昌通威发展情况，大家观看了通威宣传片，对通威快速发展所具备的雄厚实力和各种优势有了更多的了解，对通威产业链的打造给予了肯定，在座谈会上，饲料办李主任介绍了南昌市饲料工业发展现状，对当前形势和发展趋势进行了分析，整合的各位老总就维好企业内功、优化经营环境等共同关注的问题进行了研讨，在座的通威与会领导一致认为，很好不孩的神州，在阳光行动任务中打胜仗。

涪陵、盐城通威通过国家兔检产品现场复评

现场检查涪陵通威

本报讯（通讯员 晏代华）6月12日，重庆市质量技术监督局质量监督处处长彭理康驾驶一行莅临涪陵通威进行2008年度申请国家兔检产品现场复评。根据产品免于质量监督检查管理办法》的规定，获得国家兔检产品参数号有效期为三年，2008年为涪陵通威获得国家兔检产品参数号有效期的第二年，按法规规定需重新申请复评。

重庆市质量技术监督局质量技术监督处处长助理谢鸿菊等一行受国家质量监督总局委托，对涪陵通威的质量管理，生产工艺、生产设备、原材料管理，检验能力等环节进行了逐一细致的检查。通过现场检查，确可以工程部管理，确可以一行环涪陵通威的质量监督管理非常满意，也指出，涪陵通威虽然“五大场所”区较为落后，但是在质量管理软硬件上均落实到位，每个关键控制点安全有效，抗工对质量监督流程即精清楚，整个公司有完善的质量保证体系确保质量安全，生产即期符合国家相关标准和法律法规要求。

又讯（通讯员 韦红霞）6月23日，由江苏省技术监督局监督处处长王磊领等组成的国家兔检现场核查组在大丰市技术监督局领导的陪同下，一行8人对盐城通威饲料生产条件等进行了现场检查。

在检查中，公司总经理孙庆南首先向现场检查组领导汇报了2008年度公司的生产、销售状况，ISO、HACCP体系运行情况，以及公司自2005年建厂至今所取得的一系列成绩。

在孙总的引导下，检查组领导分别对公司化验室、原料库房、总控室、制粒机、成品库房等进行了现场检查。接着，检查组对公司的质量管理，生产工艺，生产设备，原材料管理，检测能力等资料以及过程控制记录进行了全面审核。在审核过程中，检查组领导对公司饲料成品生产过程中严谨的可追溯性、优质的生产现场管理以及公司所取得的一系列成绩均给予了高度赞扬。现场检查工作结束后，核查组领导一致认为，盐城通威质量管理体系健全，运行持续、有效，生产设备、工艺、检测设备等能保证和满足生产、检测要求，生产管理现场较好，完全符合国家兔检产品现场核查要求。

永祥股份第二届机修、电仪、品管技能大赛成功举办

学习交流 切磋技艺 共同提高综合素质

本报讯（通讯员 罗欣）为提高永祥员工各项技能，塑造永祥良好的学习氛围，6月17日—20日，永祥股份成功举办了第二届机修、电仪、品管技能大赛。即时，也为永祥六周年献上一份特殊的礼物。

大赛开幕式上，总经理王晋宏、副总经理周宗华、总经理助理汪云清、工会主席王志坚等领导出席了开幕式并作重要讲话，他们都希望参赛选手进行学习交流、切磋技艺，赛出各自的水平，为永祥事业的发展做出应有的贡献。并希望大赛裁判员和工作人员坚持高标准、严要求，把工作做细，做实，确保大赛公平、公正。

报名，大赛以理论和技能考核的方式进行，比赛内容分为理工、理工-电工、仪表、微动、分析等项目。来自机修、电仪、品管各参赛选手分别在所在赛区进行为期四天的紧张角逐，经过裁判团公平、公正的裁决，20日下午，各工种分别评出一、二、三等奖，并为获得者颁发奖金和奖誉证书。

此次大赛的深入开展，进一步掀起学知识、练技能、强本领的热潮，也充分展现永祥员工的精湛技艺和良好的精神面貌，为永祥生产管理水平的提高创造良好的条件。

消陵通威总经理实用型饮食能力会

又讯（通讯员 张晓静）6月1日下午，南宁通威多媒体会议室，对公司第六届“南宁通威2008年阳光行动部署大会”之上，总经理曾继林做会员发言了“抓住机遇勇争先，旺季攻坚从熟悉，发扬团队精神，确保完成任务”的发言。

2、品板用九了，会产生一股腥臭味，然后用热水冲净，沾板上的腥臭味就可以消除了。

3、成鱼放入1盆淘米水中，再用加9克食用醋搅拌均匀，浸泡半天，取出便可以烹调了，成菜味道鲜美。

4、新砂锅在使用前，先用淘米水洗刷几遍，再放上淘米水煮沸10分钟，经过这样处理，砂锅就不会漏水了。

5、用淘米水清洗搭肚、猪肠，效果很好。

6、用淘米水泡牛筋，海带、墨鱼等，时间易泡涨，洗净，又易煮熟，酥透。

7、常用淘米水洗羊，不仅能去污，而且可使皮肤洁润光滑。

8、刀刃、锅铲、铁勺等铁制炊具，在使用过后，浸入比 较浓的淘米水中，可以防止生锈。

9、已生了锈的炊具，放入淘米水中，泡3～5小时，取出擦干，就能将上面的锈迹除去。

10、新买来的漆器用具，有一股漆味。如用淘米水再加少许食醋，用干柔软的布蘸淘米液擦拭漆器用具，上面的漆味就可除去。

苹果的妙用

1、利用苹果贮存土豆，把需要贮存的土豆放入纸箱内，里面即时放入几个青苹果，然后盖好放在阴凉处。由于苹果自身能散发出乙烯气体，故将其与土豆放在一起，可使土豆保持新鲜不烂。

2、将柿子和苹果混装在封闭的容器里，5～7天，可除去 柿子的涩味。

3、将末熟的香蕉和苹果各半，放入塑料口袋里，扎紧口，约几个小时后，绿香蕉即可变黄被催熟。

4、每日将一个苹果连皮吃下，对于动脉硬化、关节炎及其它一些老年病症具有一定的预防作用。

5、铝锅用的时间长了，锅内会变黑。可将新鲜的苹果皮放入锅中，加水适量，煮沸 1 刻钟，然后用清水冲洗，铝锅就会变得光亮如新。

6、早晚空腹吃个苹果，有利于治疗中老年人便秘。

巧用油米水

1、从市面上买回的肉，有时会沾上灰土等脏物，用自来水洗不干净。如果用热油米水洗两遍，再用清水洗一遍，脏物就被清洗干净了。

行业短波

中国水产养殖保险开启破冰之旅

6月20日，“中国渔业互保协会与大连獐子岛渔业集团股份有限公司海水增养殖产品保险协议”签约仪式和“中国渔业互保协会与英国RSA保险集团、韦莱保险经纪有限公司渔业海水增养殖产品再保险协议”签约仪式在北京的鱼台国宾馆举行。

此次协议的签署，将成为中国水产养殖业发展史和中国农业保险发展史上一次重要的里程碑，标志着中国渔业互保协会的业务范围迈入了一个新的领域，标志着渔业互助保险的品牌得到了国内知名上市企业的认可和国际保险巨头的承认，标志着中国水产养殖保险市场尤其是多年来一块坚冰的海水养殖保险市场的正式启动，对中国渔业和中国保险界都将产生深远的影响。

他要求全体员工认真按照阳光行动的各项工作部署，努力拼搏，积极进取，实施好“迎奥运－阳光 3280 行动”，争总助对“阳光行动”的内容进行了诠释，提出了天津通威在“阳光行动”期间的行动目标，对各部门的工作提出了明确要求，要求全体员工发扬团结协作、坚韧不拔的精神，在阳光行动任务中打胜仗。

厦门通威：乘厂庆东风 启阳光行动

本报讯（通讯员 赵勇 卢家玲）6月6日，厦门通威成功举行了第15届“厦门通威人，乘着厂庆的吉祥东风，以昂扬的斗志和饱满的热情参加了今年阳光行动的启动仪式。

在仪式上，各部门负责人分别带领自己的团队就在阳光行动中如何根据自己的职责充分发挥好作用做出了庄严的承诺。特别是仓库市场部的团队表现出了更加奋勇争先、严阵整装待发投神的气势。公司总经理毛云安要求所有部门团结一致，各司其职，密切配合以最利双丰收为今年的阳光行动交上满意的答卷！

又讯（通讯员 卢军玲）6月23日下午，厦门通威全体员工欢聚一堂，在公司成品库前举行拔河、接力、手推车等庆“厂庆活动比赛。

合肥百万资金奖名特优水产基地

为进一步调整优化渔业产业结构，推动龙虾、鳜鱼等名特优水产品发展，今年，合肥财政拿出100万元，对14个龙虾基地、1个鳜鱼繁育基地、2个黄鳝网箱养殖基地，实行以奖代补，以促进渔业增效渔民增收。

罗非鱼料月内两度提价

量涨的原料价格让饲料企业疲于应对，8月上旬，部分罗非鱼饲料已经进行了两次共4元/包(200元/吨)的提价，从5月等至今，提价次数达到了3次。随着原料价格的不断飙升，饲料价格每年都要经过数次提价，据了解，今年以来，低档次产品已经提价5次，价格也比去年底涨了500元/吨，单6月份就已经提价两次。高档次产料在今年3月一次提价300—400元/吨后，近来没有再次提价的动作。（高俊岭 摘）

通威成品库房

河南通威3月4日市场猪料部正式成立，三个月来，猪料团队从无到有，市场从零开始，销量从小到大，客户数由少增多，已创造了中原市场新开市场的奇迹，4月公司猪料销量环比通威股份北方片区第二位，5月份较4月净增长13.6%，6月份猪料新干吨大关。

河南通威3月4日市场猪料部正式成立，三个月来，猪料团队从无到有，市场从零开始，销量从小到大，客户数由少增多，已创造了中原市场新开市场的奇迹，4月公司猪料销量环比通威股份北方片区第二位，5月份较4月净增长13.6%，6月份将刷新干吨大关。

通威成品库房

特色赢市场 创新促发展

专访河南通威总经理皮大权

河南通威3月4日市场猪料部正式成立，三个月来，猪料团队从无到有，市场从零开始，销量从小到大，客户数由少增多，已创造了中原市场新开市场的奇迹，4月公司猪料销量环比通威股份北方片区第二位，5月份较4月净增长13.6%，6月份将刷新干吨大关。

记者：相比鸡鱼料，猪料为什么今年才开始全面发展呢？

皮总：河南通威地处祖国中原大地，是华夏文化的发祥地，同时也是我国养猪业最密集的省份之一，自建厂以来，由于受厂房设备限制，猪料没有得到全面发展。2008年，为让公司产品结构更科学合理，为满足广大养殖朋友对不同养殖的需求，同时也为促使市场占有率再上一个台阶，公司今年猪、鸡、鱼的销售与生产全面实现分部门专业化，为迎接新厂胜利落成投产献礼。

记者：河南通威的猪料销售不子个养户们，据说公司的将享思想特别新和准，能否介绍一下？

皮总：成立新部门，首先得全面确立营销指导思想，即“12345”方针，就是坚持“一个中心”：以销售工作为中心；树立“两个意识”：牢固树立终端客户是我们衡以生存的生命线意识，卖出去才是硬道理的销售意识；做好“三件工作”：打造团队，市场排查，破冰铺点；实现“四个化”：团队高效表现提升化，抢占市场快速化，网络市场形成科学化，稳步上量达到理想化；达到“五个快速”：快速组建团队，快速完善机制，快速吃透市场，快速树建网络，快速破冰上量。

记者：一个公司一个项目全面启动之时，产品的定位是非常重要，不知公司参照了什么，又最终如何进行特色定位？

皮总：产品定位坚持“产品就是人品，品牌就是质量”的宗旨，具体包含两层意思，一是质量定位，对外以销量最大、市场做得最稳定的竞争厂家为主要参照；对内自己的产品必须能让注目已的产品，品质料就必须超过目己一个台阶的浓缩料，自己的每类料能稳定超过下一代料。二是价格定位：走高质高价的品牌之路。

记者：人们说是金就创造了产品，是业务员创造了产品的生命，您怎么看？

皮总：所以我们既通过这了市场资料部，高薪聘请了一批有品质工作专业化，达到专人专管专业专职，业务员的不断增长的业绩从某个角度反映了公司产品生命的继续。

记者：我对市场上，经销商与业务员们都说，河南通威的猪料售有利于其它公司，形成了自己的特色个性，主要表现在哪些方面？

皮总：销售到我们是个“差异化”，任何东西要做得一样一样做了，可要做得不一样可就简单了，所以说，我们河南通威人不跟别人走，但又不放弃好手，走自己的特色“赢”销路。

特色一：公司的特色指挥棒，坚定不移地走经销商为主体的网络构建模式；长期坚持做猪场示范户不动摇；逐步完善“客户成长绑员工薪酬”的目标考核机制；一如既往地坚持“两手抓”，一手抓市场，一手抓销量；始终坚持以人为本，“快乐赢销”。

特色二：特色的小片区团队营销，对根据地市场承载取团队作战，精耕细作，拉网式密集开发。

特色三：新客户开发特色，秉承客户不丢多、在手精的理念，提出“开户口+吐”，做质量客户，做一个就扶持一个，成功一个，稳定一个，做大一个。

特色四：“下沉终端”的服务营销，要求所有业务人员，必须全员全程、全心全意销售，必须离一层看问题，低一层做事。

特色五：特色的套餐用料模式，将用料细分到每头猪一生中每个阶段，吃料多少斤，花多少钱，长多少肉，对养殖户在对照情况下保证一个上限料肉比，让用户买得放心，用得放心。

特色六：结合现有公司资源，探索有特色的产业链销售，逐步实现养殖户用料“五统一”，即：统一进场，统一用料，统一防疫，统一用药，统一资源。

记者：提“鱼值”即是行动”，又进原料价格暴涨，行情不稳，公司怎么接招应变呢？

皮总：我认为，销售无固定模式，需随大气候大环境及经销商销售有利于其它公司，形成了自己的特色个性，主要表现在哪些方面？

皮总：销售到我们是个“差异化”，任何东西要做得一样一样做了，可要做得不一样可就简单了，所以说，我们河南通威人不跟别人走，但又不放弃好手，走自己的特色“赢”销路。

特色一：公司的特色指挥棒，坚定不移地走经销商为主体的网络构建模式；长期坚持做猪场示范户不动摇；逐步完善“客户成长绑员工薪酬”的目标考核机制；一如既往地坚持“两手抓”，一手抓市场，一手抓销量；始终坚持以人为本，“快乐赢销”。

特色二：特色的小片区团队营销，对根据地市场承载取团队作战，精耕细作，拉网式密集开发。

特色三：新客户开发特色，秉承客户不丢多、在手精的理念，提出“开户口+吐”，做质量客户，做一个就扶持一个，成功一个，稳定一个，做大一个。

特色四：“下沉终端”的服务营销，要求所有业务人员，必须全员全程、全心全意销售，必须离一层看问题，低一层做事。

特色五：特色的套餐用料模式，将用料细分到每头猪一生中每个阶段，吃料多少斤，花多少钱，长多少肉，对养殖户在对照情况下保证一个上限料肉比，让用户买得放心，用得放心。

特色六：结合现有公司资源，探索有特色的产业链销售，逐步实现养殖户用料“五统一”，即：统一进场，统一用料，统一防疫，统一用药，统一资源。

记者：相比鸡鱼料，猪料为什么今年才开始全面发展